

UNiDENT

апрель 2011



today

новости компании 2011 года

КОНСТАНТИН ПЛАТИЦИН:

ЗА ЛАЗЕРАМИ БУДУЩЕЕ!

ИННОВАЦИЯ 2011:

ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ

МАРК МЮРРЕЙ:

БУДЬТЕ ОСТОРОЖНЫ СО СВОИМИ ЖЕЛАНИЯМИ!

Друзья,

Вот, наконец и настала весна, которую мы все так долго ждали, ждали с нетерпением, ведь это время не только пробуждения природы, но и воплощения новых идей, замыслов, творческих порывов. Кое-что мы уже успели воплотить и реализовать, а что-то только задумываем, планируем и находимся в ожидании прекрасного. В любом случае, уважаемые читатели, вы обо всем узнаете со страниц нового номера UNIDENT Today.

Подумать только, что ровно 5 лет назад, в апреле 2006 года в свет вышел первый номер нашего издания, и мы еще до конца не осознавали, не понимали, что это будет за журнал — но уже тогда верили, что должно получиться что-то стоящее. И как показало время, мы были правы. Я наблюдаю за журналом, за его ростом и развитием 5 лет — появившись как узкоспециализированное корпоративное издание, журнал стал востребованным информационным ресурсом с большим количеством читателей и верных подписчиков, которые помогают дружной команде делать его из номера в номер интереснее, информативнее, увлекательнее.

С каждым новым апрелем мы становимся старше. В этом году нам 17 лет.

Я считаю это знаком — весна, 17 лет — не правда ли, целая жизнь впереди?

А сколько молодых лиц в нашей команде! Сколько всего свежего, интересного и неохваченного ждет нас! Неудивительно, что к выставке Dental Salon мы приготовили для наших посетителей огромное количество нового, а зачастую и революционного на нашем стенде — мировая премьера новых установок Castellini, лазера от американского лидера в области лазерных систем Biolase — iPlus, новые инновационные решения от итальянской компании Dental Art, наши японские партнеры из компании J. Morita приготовили массу сюрпризов к весенней выставке, несмотря на страшную трагедию, произошедшую в стране. Говоря о Японии, хочу выразить свое восхищение героизмом и стойкостью этого народа, который смог сохранить достоинство и силу духа в столь тяжелой ситуации.

За первые несколько месяцев 2011 года компании удалось сделать уже много — участие в московских выставках Dental Review и MosExpoDental, профильных выставках в Волгограде, Красноярске, Воронеже, Омске, Челябинске, наши специалисты провели семинары по лазерному и рентгеновскому оборудованию в Новосибирске, Красноярске и Владивостоке. Как видите, география нашей деятельности обширна — UNIDENT всегда уделял много внимания образовательным программам, внедрению новых технологий в стоматологии, был и остается флагманом рынка. Мы поддерживаем молодежь — интересно было наблюдать за молодыми участниками Студенческой Олимпиады в дни мартовской выставки, спонсором которой стал UNIDENT. Именно сегодняшние студенты будут воплощать в жизнь передовые решения в отрасли, которыми на сегодняшний день UNIDENT только удивляет рынок. В этом направлении мы активно работаем — недаром делегация UNIDENT в Кёльне, на выставке IDS, была столь многочисленной. Важно не оставаться на месте, идти вперед, следить за мировыми новинками и это как раз тот случай, когда есть чем гордиться. На каждом стенде имя UNIDENT вызывало самые положительные эмоции зарубежных коллег. Нас в Европе знают, уважают, а партнерство с нами ценят, а это дорогого стоит — значит, за эти годы мы смогли сделать что-то важное для российского бизнеса, для нашей страны.

UNIDENT не остается в стороне от культурной жизни столицы, а иногда оказывается в самой ее гуще. Я говорю о премии в области современного искусства «Инновация», учрежденной Министерством культуры РФ, которая в этом году вызвала нешуточный резонанс и внимание ведущих СМИ из-за номинирования арт-группы «Война» с ее протестными акциями. Традиционно, культурно-благотворительный фонд U-Art: Ты и искусство выступил соорганизатором конкурса, а группа компаний UNIDENT — генеральным спонсором. Специальный приз нашего фонда и денежную премию разделили между собой два достойных претендента — Алиса Прудникова за I Уральскую индустриальную биеннале современного искусства и Ирина Корина за инсталляцию «Показательный процесс». «Нашу команду» представляет Юлия Хвойницкая — директор по ключевым клиентам UNIDENT, которая много лет своим профессионализмом, личными качествами и потрясающим обаянием не перестает удивлять коллег и клиентов компании. Хочу пожелать ей: так держать! Наш партнер из компании Dentsply, крупнейшего мирового производителя в стоматологии, ее коммерческий директор Марк Мюррей, человек неординарный и преданный своей компании, в которой работает уже 18 лет, поделился с читателями UNIDENT Today секретами семейного благополучия и успешной карьеры, а Лима Аббасовна Мамедова — профессиональными тайнами, будучи одной из самых известных и признанных стоматологов нашей страны, любимый коллега и большой авторитет для тысяч стоматологов нашей страны.

Вот таким получился этот номер — насыщенным, разнообразным, где каждый найдет для себя что-то свое. Пятилетний юбилей журнала — маленькая веха в его развитии и я уверен, что основные достижения и свершения ждут нас с Вами впереди!

К.Э.Н.,

президент группы компаний UNIDENT
Тамаз Манашеров



СОДЕРЖАНИЕ



6—8 Юлия Хвойницкая: UNIDENT стал не только моей работой, но и семьей

Героиней рубрики «Наша команда» стала на этот раз Юлия Хвойницкая — директор по ключевым клиентам UNIDENT. Это тот случай, когда обаяние, твердые жизненные принципы и прекрасные человеческие качества гармонично сочетаются в одном человеке. При этом Юлия является очень требовательным и умелым руководителем, за что ее в UNIDENT очень уважают. О том, какая Юлия Хвойницкая на самом деле, читайте в нашем интервью.

10—13 Константин Платицин: За лазерами — будущее!

14—15 CASTELLINI: ТЕХНИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ ИЗ РОССИИ

16—17 DOLCE VITA ОТ DENTAL ART

Компания UNIDENT более 16 лет назад впервые познакомила российского покупателя с итальянской компанией Dental Art. Именно эта страна давно уже является законодательницей моды и стиля, в том числе на стоматологическом мебельном рынке. Предлагаем вашему вниманию публикацию о новинках от наших итальянских партнеров.

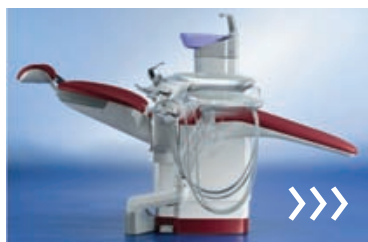


18—19 Новинка от DRC: Новое природное явление — натуральная зубная паста для отбеливания зубов.

20—23 ФОТОРЕПОРТАЖ С ТОРЖЕСТВЕННОЙ ЦЕРЕМОНИИ ВРУЧЕНИЯ ПРЕМИИ В ОБЛАСТИ СОВРЕМЕННОГО ВИЗУАЛЬНОГО ИСКУССТВА ИННОВАЦИЯ.

24—26 СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЕ УСТАНОВКИ SPACELINE EMCIA — ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ И ОПЫТ ТРАДИЦИЙ

На сегодняшний день Япония входит в число мировых лидеров по производству высокотехнологичной, интеллектуально продвинутой медицинской техники. Ярким представителем является компания J.Morita — крупнейший производитель медицинской и стоматологической техники в Японии. На страницах UNIDENT Today у вас есть возможность познакомиться ближе с установкой от J.Morita Spaceline EMCIA.



28—29 ДЕНТАЛ РЕВЮ 2011

30—33 IDS 2011

В конце марта в Кёльне состоялась выставка IDS 2011. Это крупнейшее стоматологическое событие, которое раз в два года привлекает ведущих производителей, дистрибьюторов и стоматологов со всего мира и позволяет увидеть максимально полную картину стоматологической индустрии на сегодняшний день. На страницах журнала — фоторепортаж со стендов наших партнеров.





НОВЕЙШИЙ, ЭФФЕКТИВНЫЙ И БЕЗУПРЕЧНЫЙ В ИСПОЛЬЗОВАНИИ
СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЙ ЛАЗЕР

BIOLASE

waterlase * *iPlus*

Intuitive Power™



34—35 CASTELLINI DUO PLUS: МЕЧТА ИМПЛАНТОЛОГА

36—39 MosExpoDENTAL 2011



С 15 по 18 марта в Гостином дворе проходила выставка MosExpoDental. В этом году событие ознаменовалось не только традиционно высоким уровнем организации, широким выбором стоматологических новинок, но и стартом Второй Студенческой Олимпиады по стоматологии. Спонсором события выступила компания UNIDENT.

40—42 Лима Мамедова: ЛИШИТЕ МЕНЯ ВОЗМОЖНОСТИ ПРЕПОДАВАНИЯ, И Я ПОТЕРЯЮ СМЫСЛ ЖИЗНИ!

44—45 Учебный Центр DSCLINIC

46—48 МАРК МЮРРЕЙ: БУДЬТЕ ОСТОРОЖНЫ СО СВОИМИ ЖЕЛАНИЯМИ!



Сэр Марк Мюррей — коммерческий директор компании Dentsply в России и странах СНГ — опытный профессионал и страстный путешественник, но несмотря на любовь к работе и успешную карьеру, Марк Мюррей считает своим главным достижением семью и рождение сына Оливера. Обо всех гранях личности Марка Мюррея читатели UNIDENT Today узнают из интервью с нашим сегодняшним гостем.

50—53 ДМЕТЕС SURGRY STAR: ПРЕИМУЩЕСТВЕННОСТЬ ТРАДИЦИЙ

54—55 Диодный лазер DENLASE: ФОРМУЛА 1 В ВАШЕЙ КЛИНИКЕ

56—57 DR'S LIGHT W :СИСТЕМА ОТБЕЛИВАНИЯ СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ

58—59 XELIA V7: ТАКИМ ДОЛЖЕН БЫТЬ ВИЗИОГРАФ ДЛЯ КАЖДОГО



Компании SwiDella удалось создать радиовизиограф, сочетающий в себе доступную стоимость, разумную конструкцию и надежность в эксплуатации. Благодаря примененным техническим решениям, Xelia V7 является прекрасной альтернативой стандартной пленке. Об этом и других преимуществах Xelia V7 читайте в статье, посвященной этому визиографу.



60 НОВОСТИ СО ВСЕГО СВЕТА

Уважаемые читатели UNIDENT Today!

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

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



CASTELLINI

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ИСКУШЕННЫХ
СТОМАТОЛОГОВ В ТРАДИЦИЯХ
БЕЗУПРЕЧНОГО КАЧЕСТВА

**ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
ПО РАЗУМНОЙ ЦЕНЕ**

SKEMA 6

Новая модель

- Усовершенствованная эргономика для большей свободы движения врача.
- Неограниченные возможности индивидуализации настроек для удобства работы.
- Возможность настройки каждого инструмента для трех специалистов (4 программы, 3 режима терапия, эндодонтия и хирургия).
- Возможность глубокой дезинфекции внутренних шлангов системой Autosteril.
- Съёмная и автоклавируемая подставка для ног регулируется по росту пациента.
- Обивка кресла пациента Memory foam. Возможность тройной артикуляции подголовника.
- Яркий цветной дисплей. Сенсорное позиционирование блока врача.
- 3 модификации педали ногового управления с возможностью беспроводного соединения.



Юлия Хвойницкая: UNIDENT СТАЛ НЕ ТОЛЬКО МОЕЙ РАБОТОЙ, НО И СЕМЬЕЙ



Наша героиня, Юлия Хвойницкая — украшение компании UNIDENT. И понятно почему, под ее обаяние попадаешь с первой минуты общения. Редкое сочетание, когда за такой яркой внешностью скрываются острый ум, твердые жизненные принципы и прекрасные человеческие качества. При этом все в компании знают, что Юлия очень требовательный руководитель и большой интеллект, поэтому в UNIDENT ее очень уважают, а некоторые даже слегка побаиваются. О том, какая Юлия Хвойницкая на самом деле, читайте в нашем интервью с директором по ключевым клиентам компании UNIDENT.

— Юлия, расскажите, пожалуйста, как давно Вы работаете в компании, как влились в ее коллектив?

— В кампанию я попала совершенно случайно, мои старые знакомые, с которыми я до сих пор дружу, порекомендовали мне UNIDENT. После беседования с основателями компании, Тамазом и Иветой Манашеровыми, началась моя работа. Это был 2001 год, но по ощущениям, это было намного раньше, как будто я всю жизнь здесь работаю, настолько UNIDENT стал мне не только работой, но и семьей. В то время в компании трудилось не более 20 человек и мы стали такой дружной командой, работали много, оставались допоздна, но зато какой был драйв! Мы все настолько срослись по-человечески, что создавалось ощущение семьи, команды и общего дела, которое мы делали. Это было потрясающе!

— В данный момент Вы занимаете пост директора по ключевым клиентам. Расскажите немного о своей работе.

— Несмотря на то, что я уже давно работаю на своем посту, интерес к работе у меня только нарастает. Глаз, что называется, горит. Я люблю общаться с людьми, клиентами компании, партнерами — это мое. Важно найти с каждым общий язык, говорить на его наречии — ведь зачастую ключевые клиенты — люди важные, иногда своеобразные, к каждому нужно подобрать свой ключик. Для меня общение с клиентами — это определенный азарт, умение добиться цели, соревнование с самой собой — смогу я это сделать или нет. Конечно, умение подстраиваться — это хорошо, но главное, я считаю, делать это с достоинством представителя компании — лидера рынка. А вот что я ненавижу делать — так это кропотливую техническую работу — бумажки, таблицы. При необходимости мне приходится этим заниматься, но я выстроила работу так, что на мне подготовительная работа, а уже мои умелые помощницы, которым я хочу сказать огромное спасибо, прекрасно справляются с технической рутинной и помогают делать то, что удовольствия мне не доставляет.

— В чем, на ваш взгляд, сильные стороны компании UNIDENT? Вы столько лет верны компании, не было ли у Вас желания, обладая столь большим опытом и профессионализмом, перебраться к конкурентам?



С Аннетой Акопян и Александром Джанхотели (UNIDENT)



— Я с уверенностью могу сказать, что сила компании в руководстве, в ее президенте, который все эти годы со дня основания был и остается мозгом компании, человеком, который силой ума, интеллекта и умением правильно руководить добился таких результатов. Вторая составляющая — это основной костяк, команда единомышленников, профессионалов, которые однажды придя в компанию, остались тут на многие годы, ведь каждый из нас, во всяком случае я, воспринимаю UNIDENT не просто как работу, а как свое дело, за которое болею, переживаю и живу им. У меня не было желания за эти годы куда-то уйти, тем более к конкурентам. Есть вещи гораздо дороже денег, и я никогда не позволю себе перейти в конкурирующую компанию по этическим соображениям, кроме того, в нашей области после Unident идти некуда — все остальное будет ступенькой ниже. Конечно, бывают рабочие моменты, когда все валится из рук, хочется все бросить — но наступает новый день и удивляешься своим вчерашним мыслям.

— *Расскажите, пожалуйста, о Вашей семье. Какой была Юлия Хвойницкая в детстве? Оказали ли Ваши родители влияние на Ваш выбор будущей профессии?*

— В детстве я мечтала быть кассиром, а потом появилась мечта стать водителем — неважно автобуса, троллейбуса. У меня патологическая, я бы даже сказала мужская, страсть к машинам — я преклоняюсь перед некоторыми брендами, дизайнерами, мощью под капотом, красотой. Я думаю это от моего дедушки, который всю жизнь преподавал в МАДИ, был большим автолюбителем и часто брал меня с собой. Я до сих пор помню эти прекрасные моменты, когда мы выезжали на дачу, и самым счастливым моментом для меня было, когда я сидела на заднем, таком мягком пружинящем сиденье дедушкиной машины с

нашей собакой Дженни и мы ели сладкую кукурузу. А потом, уже на даче, я перебиралась на водительское место и рулила, представляя, как я мчусь на большой скорости. Бабушка с дедушкой сокрушались, что я не дышу свежим воздухом, а днями просиживаю в машине. С тех пор автомобили — моя страсть. Водитель я импульсивный, темпераментный и часто, сталкиваясь с хамством на дороге, я вступаю в ненужные перепалки или конфликты. Потом, конечно, ругаю себя за это, но ничего поделать не могу.

Мои родители потрясающие, глубоко интеллигентные, порядочные до мозга костей люди, которые очень много вложили в нас с сестрой, очень много занимались с нами, и мы за это им очень благодарны. Когда я родилась, они были очень молоды, оба работали и я росла в двух домах: родительском и доме бабушки и дедушки, которые тоже внесли огромную лепту в формирование меня как личности, в мое воспитание.

На выбор профессии повлияла мама — она мечтала, чтобы я стала провизором, как и моя бабушка с маминой стороны. Бабушка была заведующей знаменитой гомеопатической аптеки на Садовом (рядом с этой аптекой мы жили и я часто там бывала). И когда встал вопрос о выборе профессии, я пошла по ее стопам. Закончила я Первый Медицинский на Пироговке (теперь это Первый московский государственный медицинский университет им. Сеченова — прим. редакции). Так случилось, что по профессии я не проработала ни дня. Но самое главное для меня, смысл моей жизни — это конечно моя дочь, Маша. Она студентка третьего курса стоматологического факультета МГМСУ. Не скрою, это был мой выбор. Но, она с ним сначала смирилась, а потом уже, в процессе обучения, очень полюбила свою будущую профессию. Маша — фонтан, фейерверк, человек-праздник!



В свой день рождения



Дочь Мария

Кроме того, моя близкая подруга. Она молодец, часто поддерживает меня в сложных жизненных ситуациях, в которых я снижаю, но именно ее оптимистичный настрой, позитив спасают меня в трудный момент.

— Какие черты своего характера Вам не нравятся и Вы бы хотели исправить, а какие, наоборот, приобрести?

— Мне не хватает спокойствия, умиротворенности, сдержанности и мягкости. В людях в первую очередь я ценю человеческую порядочность и щедрость, не материальную, нет, душевную. Ненавижу не порядочность, жлобство, желание выгадать. Я считаю, что человек должен придерживаться своих принципов и не отступать от них.

— Что для Вас лучший отдых? Чем Вы любите заниматься в свободное время?

— Я отдыхаю душой, когда я за рулем и когда я в компании приятных мне людей. Отдых для меня — это просмотр любимых фильмов, пусть даже в пятидесятый раз, когда я знаю наизусть каждую фразу, чтение книг. Колоссальное удовольствие я получаю во время отдыха на море — вода, песок, друзья, куча «общих» детей вокруг. И в кругу близких друзей, которых у меня немного, но которых я очень люблю и дружкой с которыми дорожу. У меня произошло в жизни так, что близких друзей я приобрела, будучи уже достаточно взрослым человеком, что редко бывает. И по секрету скажу, что

UNIDENT тут сыграл большую роль.

— Юлия, что позволяет Вам так потрясающе выглядеть, есть ли пресловутый рецепт красоты от Юлии Хвойницкой?

— Я ничего не делаю специального. Это только гены. Никаких косметологических ухищрений, никакого специального ухода, никаких диет и массажа. Скажу больше — я по натуре ленивый человек и мне жалко тратить на все это свое время. Какое-то время назад я честно купила абонемент в фитнес центр, заставляла себя ходить туда на протяжении короткого времени, но никакого морального и физического подъема (как это бывает у нормальных людей) я не почувствовала. Ничего, кроме огромной физической усталости не испытывала. Бросила это дело и стала почетным спонсором фитнес центра — так мой абонемент и пропал. Лучше взять книжку и провести время с пользой.

— Юлия, спасибо за интересную беседу. Прошу Вас сказать несколько слов читателям журнала Unident Today.

— Я хотела бы пожелать всем удачи, везения и, как ни банально это звучит, следить за здоровьем. Чтобы, оставаясь молодыми душой, быть здоровыми и физически, это важно. А еще хотелось бы, чтобы мы в любой ситуации оставались людьми, придерживались общечеловеческих канонов, ценностей и чтобы были счастливы и здоровы наши дети. УД



9000 3D

KODAK 9000 3D Extraoral Imaging System

НОВЕЙШИЙ ДЕНТАЛЬНЫЙ ТОМОГРАФ ПО ЦЕНЕ ПАНОРАМНОГО АППАРАТА

- Возможность панорамного и томографического исследования с автоматической сменой сенсора;
- Толщина среза трехмерного снимка от 0,08мм до 10мм;
- Понижение лучевой нагрузки при томографическом исследовании по сравнению с панорамным на 35%;
- Возможность интеграции с интраоральными визиографами и видеокамерами через общее программное обеспечение;
- Самый рентабельный томограф от всемирно известного европейского производителя;
- Возможность дооснащения цефалометрической приставкой;



EXCLUSIVE EQUIPMENT DISTRIBUTOR

Kodak | Dental Systems

КОНСТАНТИН ПЛАТИЦИН: ЗА ЛАЗЕРАМИ – БУДУЩЕЕ!



На прошедшей в весенней выставке MosExpoDental 2011 на стенде компании UNIDENT был представлен передовой представитель семейства эрбиевых лазеров — система WaterLase MD, а так же первый в мире персональный диодный стоматологический лазер iLase американской компании Biolase. Воспользовавшись некоторым затишьем, которое воцарилось на выставке к концу второго дня ее работы, нам удалось побеседовать с исполнительным директором компании UNIDENT Константином Платициным, который поделился своими мыслями о состоянии «лазерного рынка» в России не только применительно к продукции Biolase, но и отрасли в целом.

— Как Вам кажется, с течением времени что-то меняется в восприятии лазеров стоматологами?

— Конечно, и это очень хорошо заметно, но это не случается само по себе — мы проводим большую работу по изменению менталитета стоматологов, их отношения к лазерам. На первом этапе, буквально 5 лет назад, доктора просто не понимали, зачем им это надо — невольно напрашивается аналогия с радиовизиографией. Нам также пришлось приложить массу усилий, чтобы объяснить стоматологам почему нужно пользоваться цифровыми датчиками, а не пленкой.

Другое дело, что такое понимание не приходит само по себе — все об этом слышали, но пока не убедятся в этом сами, изменений в восприятии не наступит. Поэтому очень важно проводить обучение, практические мероприятия и клинические демонстрации — в этом мы сотрудничаем с разными структурами.

— Выходит, в регионах эта технология также востребована — не только в Москве?

— Разумеется. В регионах лазеры вызывают даже больший интерес, чем в столичных городах. Иногда складывается впечатление, что в глубинке тяга к новым технологиям присутствует у стоматологов в более заметной степени. Из регионов-флагманов хотелось бы отметить Дальний Восток, Урал — Челябинск, Екатеринбург, Центральную Сибирь — Новосибирск, Томск, Барнаул. Во всех этих регионах заметен действительно большой интерес к данному оборудованию. Вообще достаточно много клиник, которые, находясь не в самых крупных российских городах, оснащены по последнему слову техники. В регионах много очень прогрессивных врачей и уровень стоматологии там очень высок.

— На выставке представлен эрбиевый лазер WaterLase MD. С другими системами вы не работаете?

— Конечно, работаем, помимо системы WaterLase MD компания Biolase выпускает и полупроводниковый лазер Ezlase. В недавнем времени Biolase выпустили первый в мире персональный диодный стоматологический лазер iLase, который, кстати, представлен на нашем

стенде. На мой взгляд, iLase великолепное дополнение в обязательный набор каждого стоматолога. Несмотря на компактность этот лазер выполняет полный спектр работ по слизистой оболочке. Автономность даёт возможность для полной свободы перемещения. По сути, мы имеем первый персональный хирургический скальпель.

Диодные лазеры предназначены для более щадящей, чем классические методы, обработки мягких тканей. В качестве дополнительной возможности применения выступает отбеливание, которое можно проводить очень быстро — полный цикл занимает всего 8-10 минут. Эти аппараты просты в применении, стоимость их значительно ниже по сравнению с системами для твердых тканей. Кроме того, в стоматологической практике всегда найдется возможность их применения — даже на уровне врача-гигиениста, скажем, для обработки пародонтальных карманов. Именно эти факторы обеспечивают широкое признание и популярность диодных лазеров у стоматологов, по крайней мере за рубежом.

Эрбиевые же лазеры — это более сложные в применении системы, которые предназначены даже не столько для обработки кариозных поражений, сколько для серьезных хирургических вмешательств, синус-лифтинга, лоскутных операций в пародонтологии. Такой спектр применения требует серьезной квалификации врача. Все это в сочетании с высокой стоимостью приводит к тому, что количество установленных эрбиевых систем значительно меньше, чем диодных. Хотя в прошлом году в Северной и Южной Америке было продано 900 Waterlase MD — не так уж и мало. Поэтому для продвижения эрбиевых лазеров приходится прилагать более серьезные усилия — поэтому на выставке можно видеть именно систему WaterLase MD.

— В чем преимущество новых лазерных технологий перед привычными борами и скальпелями?

— На этот вопрос есть очень много ответов. Обработка зуба с помощью бора означает наличие смазанного слоя, очевидны вибрация, нагрев и некомфортные ощущения для пациентов. После обработки бором поверхность требует травления, при работе бором невозможно избирательно удалить только патологически измененные ткани, не затронув здоровые. Соответственно, приходится удалять больше ткани, чем это необходимо.

Все эти вопросы лазер решает, работая бесконтактно. Кроме того, даже в большинстве



«...В системе Waterlase использован уникальный источник лазерного излучения, который не встречается у других компаний — Er,Cr:YSGG, в просторечии именуемый эрбий-хром. Продуцируемое им излучение с длиной волны 2780 нм, имеет максимум поглощения не водой, как в других системах, а гидроксипатитом, что и определяет его применение для работы на твердых тканях. Это отличие позволяет более щадяще обрабатывать кость на меньших мощностях, что, естественно, приводит к меньшему нагреву тканей и практически не вызывает болевых ощущений у пациента...»



«...Диодные лазеры предназначены для более щадящей, чем классические методы, обработки мягких тканей. В качестве дополнительной возможности применения выступает отбеливание, которое можно проводить очень быстро — полный цикл занимает всего 8-10 минут...»

«...Кроме того, в стоматологической практике всегда найдется возможность их применения — даже на уровне врача-гигиениста, скажем, для обработки пародонтальных карманов...»

случаев при среднем, а иногда и при глубоком, кариесе можно обойтись без анестезии. Качество поверхности обеспечивает отличную адгезию с материалом — травление перестает быть необходимым. Таким образом, комфорт пациента и качество лечения при использовании лазера заметно выше.

— *То есть лазер — это не маркетинговый инструмент. У него есть и чисто медицинские преимущества...*

— Естественно, у лазера масса преимуществ перед вращающимся инструментом и скальпелем, но и вопросы позиционирования клиники, использующей в своей практике лазер, также значимы. Многие практики, приобретая такую технику, поднимаются в статусе на ступеньку выше не только в своих собственных глазах, но и глазах пациентов. Конечно, это серьезный мотив при покупке лазера — это позволяет выделить свою клинику среди множества подобных. Кстати, это повышает не только престиж, но и доходность практики, что позволяет одновременно и поднимать цены, и обеспечивать полную загрузку врача.

— *Давайте перейдем собственно к компании Biolase и ее продукции.*

— Американская фирма **Biolase** — публичная компания в том смысле, что она присутствует в листинге американской биржи NASDAQ, которая активно занимается исследованиями и разработками в области лазерной стоматологии. Ей принадлежит большое количество патентов — все компании-производители других лазерных систем платят ей royalty за использование ее технологий в своих системах.

В системе Waterlase использован уникальный источник лазерного излучения, который не встречается у других компаний — Er,Cr:YSGG, в просторечии именуемый эрбий-хром. Его отличает другой механизм воздействия на ткани по сравнению с системами Er:YAG. Производимое им излучение с длиной волны 2780 нм, имеет максимум поглощения не водой, как в других системах, а гидроксипатитом, что и определяет его применение для работы на твердых тканях. Это отличие позволяет более щадяще обрабатывать кость на меньших мощностях, что, естественно, приводит к меньшему нагреву тканей и вызывает меньшие болевые ощущения у пациента.

Еще одно отличие от ряда других систем, присутствующих на рынке — гибкая подводка, по которой передается лазерное излучение к наконечнику. Вообще, по жесткой подводке легко отличить общемедицинские системы, адап-



тированные затем для стоматологии, а не разработанные специально для дентального применения. Для пациента это не имеет никакого значения, а вот доктор, привыкший работать турбиной на гибком шланге, оценит тот факт, что в системе с гибкой подводкой (реализованной в Waterlase и Waterlase MD) его мануальные навыки окажутся востребованными.

Еще важно, чтобы устройство наконечника повторяло обычный наконечник — только тогда доктору будет удобно работать. Если наконечник в 3–4 раза толще и его надо держать по другому — вот это действительно проблема. Компания **Biolase** хорошо справилась с этой задачей — на WaterLase наконечник сделан фирмой W&H, а на WaterLase MD — наконечник собственной разработки, полностью повторяющей классическую турбинку, плюс в нем добавлена фиброоптическая подсветка.

— **А что вы думаете о системах, объединяющих в одном корпусе разные типы лазеров?**

— Имея два лазера в одном корпусе, врач никогда не сможет их одновременно использовать. Если это не клиника на одно кресло, то такой «комбайн» менее экономически эффективен, чем два разных лазера. Более проблематичным выглядит и техническое обслуживание — при поломке в каком-либо из узлов аппарата врач сразу остается без обоих лазеров. Кроме того, актуален и вопрос цены. В ситуации, когда стоимость диодного и эрбиевого лазеров **Biolase** вместе примерно равна стоимости универсального аппарата других производителей, это решение не выглядит оправданным.

— **Естественный вопрос — сервис. Как обстоят дела с ним?**

— Да, сервис это важно, потому что не бывает приборов, которые не ломаются. Раньше или позже любой аппарат может выйти из строя. Стоит сказать, что лазеры — это некапризные системы. Так, с диодными лазерами обычно вообще не возникает проблем — надо лишь раз в год проводить калибровку мощности излучения. В эрбиевых лазерах слабым местом является

«...В недавнем времени Biolase выпустили первый в мире персональный диодный стоматологический лазер iLase...»


«...iLase великолепное дополнение в набор каждого стоматолога. Несмотря на компактность этот лазер выполняет полный спектр работ по слизистой оболочке. Автономность даёт возможность для полной свободы перемещения. По сути, мы имеем первый персональный хирургический скальпель...»

наконечник. При несоблюдении техники бесконтактной работы насадка довольно быстро выходит из строя — выгорает или скалывается. Если же работать правильно, то этот вопрос также снимается.

В любом случае, стоматологи могут быть уверены, что квалифицированные сервисные инженеры **UNIDENT** не оставят их один на один с лазером и всегда обеспечат сервис и поддержку. Более того, нашими высококлассными специалистами при покупке лазера обязательно проводится углубленное обучение работе с лазером.

— **Так все-таки — нужны российским стоматологам лазеры или нет?**

— Нужны, и понимание этого постепенно к ним приходит. Еще недавно порой казалось, что ситуация безнадежна и никакого интереса к этой технологии у наших стоматологов нет. Сейчас эту тенденцию удалось переломить и рост интереса к подобной технике хорошо заметен — даже по активности посетителей на выставках. Конечно, лазер не заменяет стоматологическую установку и традиционные методы, об этом никто не говорит. Очевидно, что они будут существовать параллельно. Тем не менее, я думаю, что будущее у лазеров есть, и в ближайшие несколько лет количество смонтированных лазерных установок в России увеличится в несколько раз.

На данный же момент можно с уверенностью говорить о том, что определенное недоверие к лазерам у стоматологов удалось преодолеть. Эта технология принята и востребована — надеюсь, что хорошо видимые доказательства этого в виде роста продаж станут заметны уже в ближайшее время. 

TIME	DELAY	DESTINATION	FLIGHT
19 25		LONDON LGW	SN 2131
19 25		CASTELLINI	UNIDENT
19 40		GENEVA	SN 2721
19 40		GENEVA	AY 6621
19 40		GENEVA	LX 4159
19 55		ZURICH	LX 789
19 55		ZURICH	SN 7245
19 55		ZURICH	SN 5113
20 10		MALTA	KM 421

CASTELLINI: ТЕХНИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ ИЗ РОССИИ



Юнидент Поволжье Сергей Александров и Дамир Никонов, инженер НУЗ «Дорожная стоматологическая поликлиника ОАО «РЖД» Виталий Тесаршев, инженер «Дентал Инжиниринг Тверь» Михаил Кариков.

Обучение и знакомство с производством нового модельного ряда стоматологических установок проходило в пригороде Болоньи, Кастьель Маджиоре, где расположено здание завода Castellini.

Технический тренинг по ремонту и обслуживанию нового модельного ряда, а также работе с наконечниками, налаживанию оперативного и квалифицированного постпродажного обслуживания провел ведущий технический консультант Castellini Джузеппе Блойз. Он смог ответить на все вопросы слушателей, поделился опытом, подробнее остановился на нюансах работы с новыми моделями.

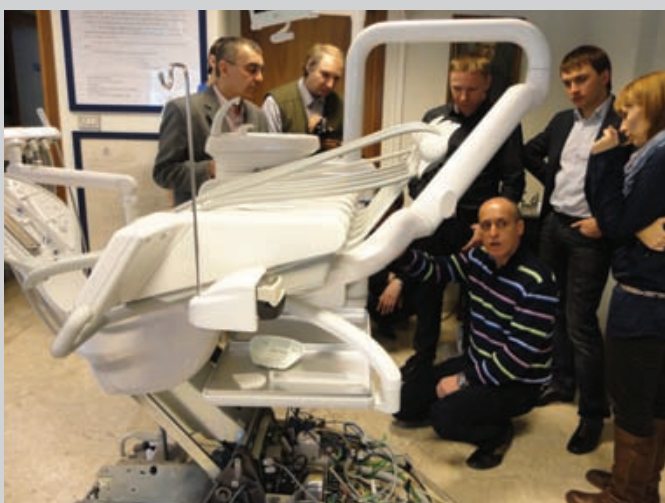
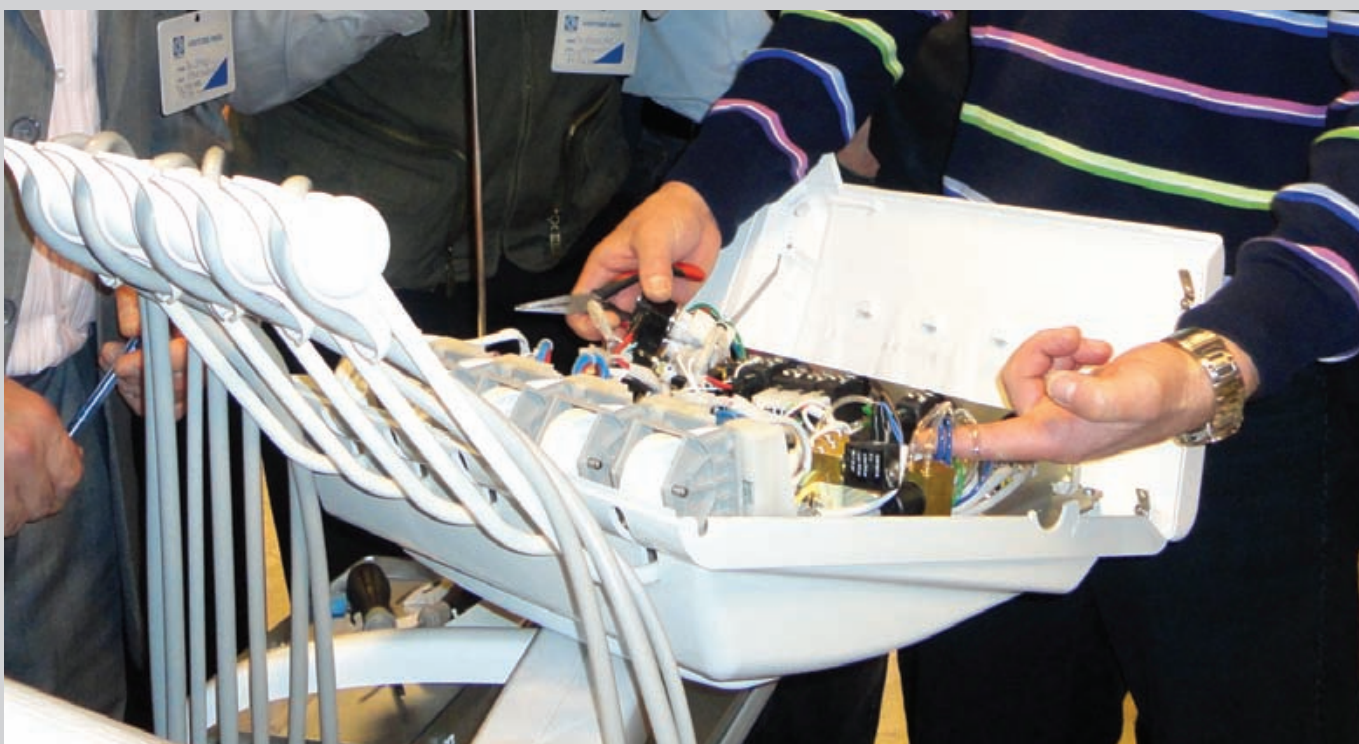
В процессе обучения было детально рассмотрено устройство, обслуживание, наиболее распространенные технические вопросы по 4-м новым стоматологическим установкам Puma Eli 5, Skema 5 и Skema 6, Duo Plus.

Встреча позволила разработать схему дальнейшего взаимодействия сторон (UNIDENT – Castellini) по всем вопросам постпродажного обслуживания. Насыщенная программа обучения, уникальный экспертный подход, серьезная информационная поддержка показали необходимость организации регулярных технических тренингов и курсов повышения квалификации для инженеров, клиентов и дилеров UNIDENT в будущем. Причем, не только на базе завода-производителя данного оборудования в Италии, но и в регионах России.

В середине февраля компания Castellini пригласила своих партнеров из России, руководителя и ведущего менеджера направления итальянского оборудования UNIDENT, сервисных инженеров компании и ее представителей в регионах, чтобы провести для них углубленный курс обучения по обслуживанию и работе на стоматологических установках Castellini.

В составе российской делегации приняли участие руководитель отдела оборудования UNIDENT Андрей Бастрычкин, ведущий менеджер отдела оборудования UNIDENT Людмила Пахомова, инженеры Юнидент Сервис Александр Шорников и Владимир Мироненко, инженеры

В процессе обучения...



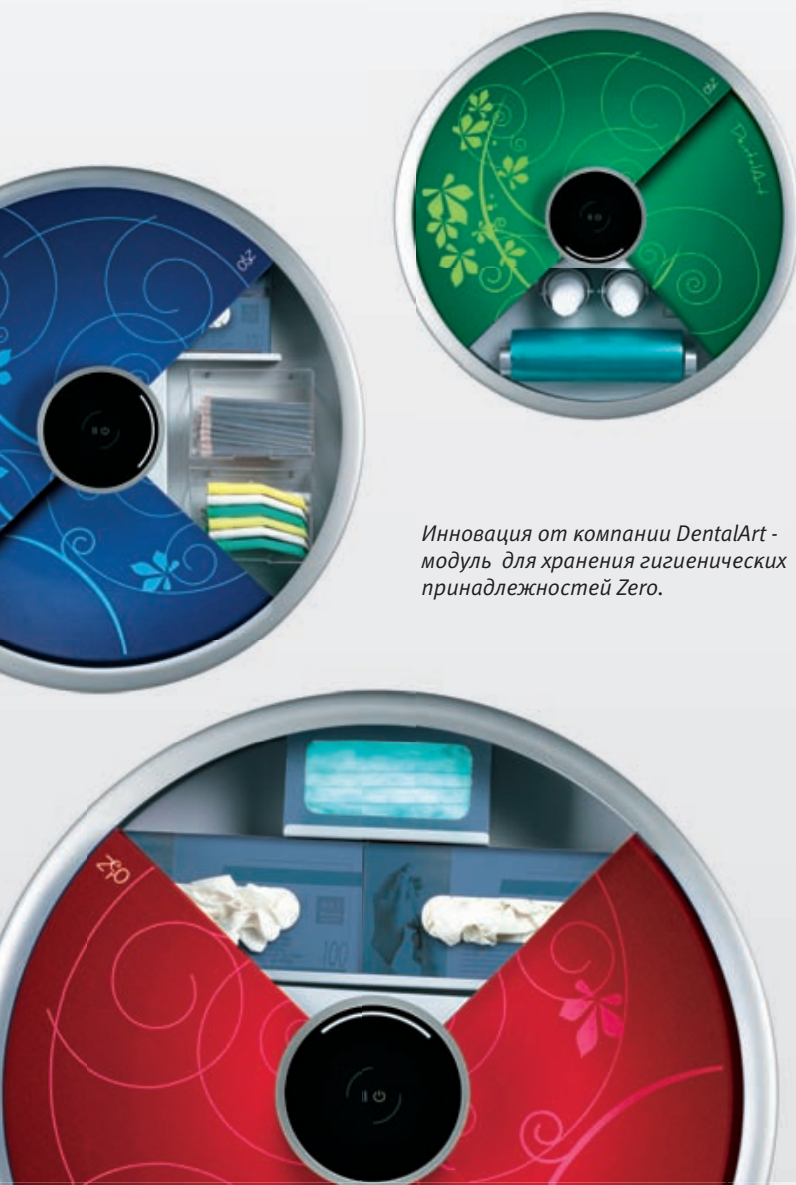


DOLCE VITA DENTAL ART

Каждый из нас испытывает похвальное стремление к красивой жизни и старается окружить себя ее атрибутами, будь то одежда или предметы интерьера. И поскольку значительную часть своей жизни стоматолог проводит на работе, вполне объяснимо его желание сделать свое рабочее пространство функциональным, отвечающим его духовным и физиологическим потребностям.

Компания UNIDENT более 16 лет назад впервые познакомила российского покупателя с итальянской мебелью Dental Art. Именно эта страна давно уже является законодательницей моды и стиля, в том числе на мебельном рынке. Сочетание слов «Made in Italy» всегда гипнотизировало российского покупателя, так как является синонимом «тысячелетних традиции качества, уникальных конструктивных решений и технологий, натуральных материалов, ручного декорирования и, конечно, эксклюзивного дизайна». На протяжении нескольких поколений компании Dental Art удается держать высоко поднятую планку качества, стиля и технологичности своей продукции среди немногих профессиональных производителей специализированной медицинской мебели для стоматологии. Для Dental Art производство стоматологической мебели является одним из основных видов деятельности, что, безусловно, подтверждает качество предоставляемых услуг в узкой специальности. Главными принципами компании были и остаются до сих

Инновация от компании DentalArt - модуль для хранения гигиенических принадлежностей Zero.



пор экологическая чистота материалов, удобство, соответствие современным требованиям безопасности и функциональность. Большое внимание специалистами Dental Art уделяется испытаниям своей продукции, каждая деталь, от ручки до столешницы, прежде чем стать частью единой конструкции и украсить рабочее пространство врача, подвергается более 35 различным тестам: на прочность, устойчивость к дезрастворам, температурным режимам и т.п.

Сегодня российские стоматологи имеют возможность в полной мере насладиться неповторимым дизайном, оценить качество и функциональность таких шедевров стоматологической мебели от Dental Art, как линии SA, AN, AV, EPTA – комплектов, созданных специально для удобства практикующих стоматологов, для комфорта их пациентов, а также линий лабораторной мебели LAB и PENTA, идеальных для зубных техников.

Линия стоматологической мебели SA – это больше, чем выгодное соотношение цены и качества, это простота, удобство и эргономичность. Она практична и долговечна, как и все, что создается мастерами Dental Art, выполнена из современных высококачественных, нетоксичных материалов.

Ее гибкая модульная система позволяет смоделировать комплект индивидуально для каждого клиента с максимальной эффективностью использования рабочего пространства.

Линия стоматологической мебели AN – синтез безукоризненного дизайна, высокого качества и модульного принципа конструкции. Она воплотила в себе все самые смелые инновационные идеи своих создателей, одна из которых – механизм открытия и закрытия ящиков и дверей модулей простым нажатием на них, без использования ручек.

По желанию клиента модули могут не оснащаться ручками, что особенно важно, если комплект мебели предназначается для хирургических кабинетов. Изысканные аксессуары, угловые модули, плавные линии, множество всевозможных расцветок дают вам возможность создать полностью завершенный интерьер кабинета.

Линия стоматологической мебели AV – это, прежде всего неповторимый дизайн. Сочетание, казалось бы, совсем несочетаемого: прочности и элегантности, линейности форм и округлых линий, безопасности, свойственной для медицинской мебели, и изящных стеклянных конструкций. Создав подобный комплект, компания Dental Art создала новое направление в разрабатываемой стоматологической мебели – модули со стеклянной столешницей.

Сегодня же вы можете не только заказать мебель со стеклянной столешницей, но и со стеклянной раковиной, подобрать необходимое для вас цветовое решение, а благодаря модульности конструкции, оборудовать рабочий кабинет любой формы и размера, способный покорить своим удобством и элегантностью даже самых взыскательных стоматологов, удивить


комфортом клиентов. Ведь не только профессионализм врача, современная техника, но и общий интерьер кабинета способны привлечь клиента в клинику, успокоить его во время приема.

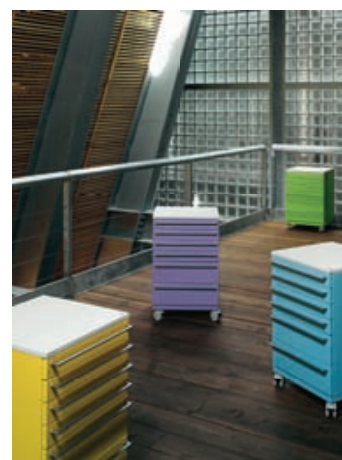
Линия стоматологической мебели Epta – проект, вошедший в себя все самое передовое. Мебель, создающая тишину. Она завораживает не только внешним фасадом, но и внутренним пространством. Все продумано до мелочей, ничего лишнего, Вы не сможете услышать даже малейший скрип ящика или дверцы, благодаря наличию в конструкции специальных доводчиков, разработанных инженерами Dental Art для гарантии чрезвычайно высокого уровня акустического комфорта врача и пациента.

Отдельно стоит отметить линию стоматологической мебели Epta Movi, «ворвавшуюся» на рынок, словно со страниц книги писателя-фантаста. Новые функциональные возможности: появляющиеся и исчезающие по желанию специалиста монитор и клавиатура компьютера, программируемый сейф, полное отсутствие дверных ручек, ящики, оснащенные сенсорной панелью и открывающиеся лишь легким прикосновением.

Особое место среди произведений искусства итальянской компании Dental Art занимает лабораторная мебель. Традиционная для производителя функциональность комплектов, практичность, долговечность – все это отражается в линиях LAB и PENTA. Широкий диапазон дополнительных аксессуаров и модульность позволит создать индивидуальный стиль вашей лаборатории, где все, что вам необходимо, будет всегда под рукой.

Dental Art – это компания, идущая в ногу со временем, стремящаяся сделать все для комфорта своих клиентов, она не стоит на месте, пробуя себя в новых направлениях медицинской (в частности, стоматологической) мебели. Сегодня они готовы предложить современные и функциональные комплекты не только для рабочих кабинетов вашей клиники, но и для холла, ресепшена (линия Q_bo), помогая создать вам единый и индивидуальный стиль медицинского учреждения в целом.

Элитная мебель на заказ – это не каприз, а показатель изысканного вкуса хозяина. Если вы можете позволить себе и своему проекту такой подарок, то компания UNIDENT с компетентностью эксперта итальянской мебели выполнит любой ваш замысел. 



НОВОЕ ПРИРОДНОЕ ЯВЛЕНИЕ: НАТУРАЛЬНАЯ ЗУБНАЯ ПАСТА ДЛЯ ОТБЕЛИВАНИЯ ЗУБОВ

Последние годы в Европе все более востребованными становятся натуральные биологически чистые продукты. В ряде стран они называются органическими, в других биологическими, а третьи предпочитают маркировку ЭКО. Однако суть от этого не меняется. Данные продукты изготовлены из сырья, выращенного без применения пестицидов и других вредных для человека технологий, а сами продукты приготовлены без применения консервантов, красителей и целого ряда других химических соединений.

Не только продукты питания, но и косметика, а в особенности зубные пасты в полной мере контактируют с организмом человека. Ведь значительная часть компонентов зубной пасты во время чистки зубов всасывается через слизистую оболочку полости рта и попадает в кровеносное русло. Именно поэтому Научная Лаборатория WDS стремится выпускать максимально безопасные и эффективные продукты.



Новой разработкой стала зубная паста R.O.C.S. Bionica Отбеливающая. Это натуральная отбеливающая зубная паста, не имеющая на сегодняшний день аналогов на российском рынке. Она не содержит фторидов, консервантов, красителей, лаурилсульфата натрия, спирта. 95,4% этой зубной пасты приготовлено из растительного сырья, а 4,6% составляет родственный организму человека глицерофосфат кальция.

Зубная паста изготавливается по уникальной низкотемпературной технологии, что позволяет сохранить активность всех растительных компонентов.

Активными ингредиентами пасты являются: экстракт солодки голой (лакрица), минеральная фракция морской капусты, эфирное масло лимона, глицерофосфат кальция и уникальная полирующая композиция на основе ультрадисперсных частиц кварца.

Лакричный корень считается чудодейственным и почти легендарным. По всей видимости, солодка используется в качестве целебного средства более пяти тысяч лет. В китайской народной медицине корни гань-цао издавна являлись самым популярным и распространенным компонентом целительных сборов и порошков. Солодка входила и входит в состав многих рецептов, используемых для лечения пациентов, страдающих одышкой, кашлем, при болях различного происхождения, для лечения лихорадочных состояний, особенно часто встречается в рецептурных прописях для детей. Кроме Китая, на протяжении веков солодка была достаточно популярна в Индии, Бирме, Корее, Вьетнаме, на Ближнем и Среднем Востоке, на Кавказе.

Экстракт солодки является источником биостимуляторов, обладающих выраженным противовоспалительным действием, главным среди которых является тритерпеновый гликозид глицирризин. Также он обладает выраженным противовирусным действием (включая вирус герпеса) и подавляет активность кариесогенных бактерий. Поэтому зубная паста R.O.C.S. Bionica Отбеливающая весьма эффективна при кровоточивости десен и

для профилактики кариеса зубов.

Экстракт лакрицы придает пасте темный оттенок. У некоторых потребителей может возникнуть законный с логической точки зрения вопрос о возможности окрашивания зубов после применения пасты. Однако этого не произойдет благодаря тому, что пигменты экстракта водорастворимы, а следовательно легко смываются слюной и другими жидкостями.

Другим активным компонентом пасты является минеральная фракция морской капусты (ламинарии). Ламинария широко известна как морская бурая водоросль. По мере своего роста ламинария активно извлекает из морской воды и накапливает макро- и микроэлементы. Минеральный комплекс водорослей включает: кальций, йод, калий, магний, марганец, молибден, медь, кобальт, железо, германий, селен, цинк, фосфор, серу, кремний, бром, бор, ванадий, медь, золото, хром и др. Известно, что микроэлементы способствуют гармонизации обмена веществ, активируют метаболические процессы на местном уровне, а возможно и на уровне организма в целом. Кроме этого примененная концентрация соли морской капусты создает слабую гипертоническую среду

и обеспечивает противоотечное действие. Существенное влияние минералы оказывают и на очищающий эффект зубной пасты.

Эфирное масло лимона придает пасте тонизирующий, освежающий и антибактериальный эффект, стимулирует кровообращение.

Сочетание лакрицы и лимона, популярное у кондитеров порадует потребителя. Чистка зубов с **R.O.C.S. Bionica Отбеливающая** — почти гастрономическое удовольствие!

Осветляющее действие пасты (в среднем 2 тона) реализуется за счет уникальной полирующей композиции и великолепных очищающих свойств.

Еще на стадии разработки при тестировании в лаборатории с другими известными, но более абразивными отбеливающими пастами, **R.O.C.S. Bionica Отбеливающая** продемонстрировала отличные результаты, возвращая блеск и природную белизну эмали зубов. Содержащийся в пасте глицерофосфат кальция активно насыщает зубы минералами, что усиливает осветляющий эффект и защищает от развития кариеса зубов.

R.O.C.S. Bionica Отбеливающая идеально подходит тем, кто стремится жить в гармонии с природой и предпочитает натуральные продукты!

В линии натуральных зубных паст также представлена зубная паста R.O.C.S. Bionica.

Активные ингредиенты:



Экстракт корня солодки

Источник глицирризиновой кислоты — обладающей противовирусным (включая вирус герпеса) и противовоспалительным действием. Подавляет активность кариесогенных бактерий.



Эфирное масло чабреца

Содержит тимол и карвакрол — обладающие антибактериальным действием. Оказывает успокоительный и болеутоляющий эффекты.



Минеральная фракция морской капусты

Способствует активации обмена веществ. Примененная концентрация соли создает слабую гипертоническую среду и обеспечивает противоотечное действие.



R.O.C.S.® Bionica
натуральная зубная паста



ИННОВАЦИЯ 2011

7 апреля 2011 года в Центре современной культуры «Гараж» состоялась VI торжественная церемония награждения лауреатов Всероссийского конкурса в области современного визуального искусства ИННОВАЦИЯ. Традиционно соорганизатором церемонии выступил культурно-благотворительный фонд U-Art:Ты и искусство, генеральным спонсором — группа компаний UNIDENT.

Каждый раз церемония вручения наград конкурса превращается в аудиовизуальный перформанс под руководством режиссера церемонии Андрея Сильвестрова, а в этом году церемония прошла в соавторстве с уникальной финской группой «Mieskuoro Huutajat (Хор Крикунов)» и известным композитором Ираидой Юсуповой. Декорации церемонии, созданные по эскизам Степана Лукьянова подчеркнули особенность, торжественность, неповторимость всего увиденного.

Премия «Иновация» — единственная премия в области современного искусства, учрежденная Министерством культуры РФ и Государственным центром современного искусства. Вручение премии состоялось в присутствии всех главных персонажей российской арт-сцены: кураторов, галеристов, художников, коллекционеров, критиков и при большом скоплении представителей СМИ. В этом году Иновация вызвала нешуточный резонанс в культурном сообществе тем, что в шорт-лист номинантов вошла арт-группа «Война» с ее на шумевшей акцией; стоит заметить что именно «Война» и получила главный приз. Ежегодный специальный приз и денежную премию культурно-благотворительного фонда U-Art: Ты и искусство, разделили между собой Алиса Прудникова за I Уральскую индустриальную биеннале современного искусства и Ирина Корина за инсталляцию «Показательный процесс». Премию вручили учредители фонда U-Art — Ивета и Тамаз Манашеровы.



Пресс-конференция перед выставкой номинантов



Гараж не смог вместить всех желающих попасть на церемонию



На выставке в ГЦИ



Работа Ирины Кориной «Показательный процесс»



*Арт-критик Фаина Балаховская
и Зельфира Трегулова (Музей
Московского Кремля)*



Декорации были созданы по эскизам Степана Лукьянова



Дина, Ивета и Тамаз Манашеровы



Александр Любимов (Медиасоюз) и финансист Марк Гарбер



*Выступление Михаила Миндлина,
директора ГЦСИ*



С президентом Академии художеств Зурабом Церетели



Ольга Герасимова, Татьяна Никитина, Лали Манашерова (UNIDENT)



Яна Клевцова, Константин Платцин, Ольга Онуфриенко, Владимир Звягин, Анна Леонова (UNIDENT)



Награды фонда U-Art получили Ирина Корина и Алиса Прудникова



Зрители могли наблюдать церемонию в 3D



Ивета и Тамаз Манашеровы. Церемония вручения премии Инновация



Коллекционер Виктор Бондаренко, Стелла Кесаева (Stella Art foundation), Николас Ильин (Фонд Соломона Гугенхайма), Зураб Церетели



С Александром Кибовским (департамент культурного наследия Москвы)



Дина Манашерова с Игорем Гавашели (Юнидент-Стоматология)



С лауреатом премии U-Art Алисой Прудниковой



Елена Лисина, Александр Сапрыкин и Ивета Манашерова



С арт-директором фонда «Виктория» Терезой Мавикой



Бланш Гринбаум (Министр культуры Франции) и
искусствовед Михаил Бахштейн



Ирина Лебедева (директор Государственной Третьяковской галереи) и
Зураб Церетели (президент Академии художеств)



С заслуженным артистом
России Сергеем Чонишвили



Глава Sotheby's в России
Михаил Каменский



Режиссер церемонии Андрей Сильверстов и
лауреат Инновации Антонио Джеуза



Специальный приз U-Art: Ты и искусство



СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЕ УСТАНОВКИ SPACELINE EMCIA: ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ И ОПЫТ ТРАДИЦИЙ




MORITA

EMCIA Spaceline

Компания J.Morita начала свою деятельность с производства стоматологических установок. И сегодня это направление является важной составляющей в общей программе производства компании. В этой статье мы хотим представить нашим читателям серию стоматологических установок Spaceline EMCIA. Продукт высоких технологий, способный покорить качеством и удобством, как взыскательного врача, так и требовательного пациента. Все производство J.Morita находится в Японии под контролем дипломированных инженеров. При разработке концепции этой установки конструкторы основывались на почти столетний опыт производства, а также учитывали современный метод работы «на 12 часов» в четыре руки. Непростой вопрос, кому отдать предпочтение в интересах – врачу или пациенту, J.Morita решила легко, найдя золотую середину. В самом названии заложены 5 основных принципов конструкции EMCIA: E – (easy) простота, M – (maintenance) обслуживание, C – (clean) чистота, I – (infection control) инфекционный контроль, A – (amenity) удобство.

Простота

На протяжении десятилетий принцип стоматологической установки не менялся, только дизайн и материалы. Многие пациенты (особенно дети) боялись самого вида инструментов, находящихся у них перед лицом. Учитывая это обстоятельство, японские конструкторы и дизайнеры нарушили все традиционные представления о стоматологической установке, разместив инструментальный блок и блок ассистента в спинке кресла пациента (рис.1). Там же находится основная панель управления.

Это революционное решение избавило установку от инструментальной и ассистентской консолей, а пациента от неприятного созерцания набора инструментов. Столик врача, со специальными фиксаторами для инструментов и панелью управления установкой, прикреплен к спинке кресла и во время работы все необходимое всегда под рукой (рис.2).

Традиционным осталось расположение блока плевательницы, гидроблока и светильника. Движение кресла основано на телескопическом принципе, что позволяет избежать смещения пациента вперед или назад. Основание установки – квадрат (50 на 50 см) занимает мало места и придает установке легкость и «простоту». Но в этой «простоте» улавливается благородство линий и изящество, глаз не цепляется ни за какие излишества, а установка выглядит изысканно и элегантно. Свой вклад в этот образ вносят высококачественные материалы обивки, металлические опоры и высококачественный пластик.

Обслуживание

Очень часто бывает сложно осуществить операции по ежедневному уходу за установкой. Например, чтобы прочистить фильтр гидроблока надо совершить множество операций. Также засоренные шланги пылесосов и слюноотсосов являются причиной долгих простоев. Все эти операции должен осуществлять обученный персонал, но на деле не каждая клиника располагает своей сервисной службой. В установке EMСIA все обслуживание доступно ассистенту. Удобное расположение всех компонентов, к которым необходим ежедневный доступ. Вакуумный сепаратор с системой самоочистки, позволяющий производить промывку пылесоса и слюноотсоса. Система сброса застоявшейся воды из установки (в течение 6 минут удаляется вся вода из установки, включая шланги наконечников)(рис.3). Водяной вентиль находится с внешней стороны кожуха. Легкий доступ к ручкам регулировки объема наполнения стаканчика и регулировки температуры воды. Опыт работы на этих установках доказывает их надежность и долговечность, простоту в обслуживании и эксплуатации. Недаром производитель на все установки смело дает 5 лет гарантии.

Безопасность

Все коммуникации подключаются внутри телескопического короба, который занимает всего 0,25 кв.м., благодаря этому процесс санитарной обработки кабинета значительно упрощается. Персонал может свободно перемещаться вокруг кресла (на полу всего один кабель, соединяющий установку с педалью управления). Плоский гладкий металлический кожух, гладкие и ровные поверхности, можно всегда быстро протереть и продезинфицировать. Полностью спрятанные в спинке кресла шланги инструментов предотвращают оседание на них пыли и микроорганизмов. Силиконовые шланги и обивку можно обрабатывать с помощью спиртосодержащих растворов (стойкость к дезинфицирующим средствам, содержащим спирт). Стекло светильника легко снимается для очистки и обработки. Все части установки, контактируемые с пациентом, такие как турбина, наконечник для микромотора, насадка для пылесоса и слюноотсоса, насадка трехфункционального пистолета, ручки светильника автоклавируемые.

Инфекционный контроль

Основной упор компания J.Morita делает на безопасность пациента. Приходя к стоматологу, работающему на установках J.Morita, пациент спокоен за свое здоровье, так как в них внедрен комплексный подход к системе инфекционного контроля. На входе расположены специальные бактерицидные фильтры «Stegapore M», изготовленные из пористых волокон, которые активно отфильтровывают бактерии и инфицированные микрочастицы. Шланг пылесоса автоматически очищается путем ввода в очистную полость (рис.4). Единственная в мире система ASBD препятствует обратному всасыванию в воздушные и водяные шланги после остановки турбинного наконечника.

Хочется подробнее остановиться на турбинных наконечниках серии «Twin Power» – шедевре струйной динамической техники. В них впервые была применена технология вращения двойного ротора. У всех других наконечников применяется однолопастная крыльчатка турбины, у «Twin Power» – двойная, создающая эффект турбонаддува (рис.5). Возникающий вследствие этого значительно больший момент вращения позволяет надавливать на наконечник с единственной доступной мощностью в 27 Вт, не снижая скорости вращения, и осуществлять препарирование с легким контактом. Идеально сбалансированная подача воды и воздуха в сочетании с нанообработкой механических узлов уменьшает раздражающий шум в пределах от 6000 до 7000 Гц. Керамические подшипники на 40% легче, чем металлические. У них практически отсутствует сила



рис.1



рис.2



рис.3



рис.4

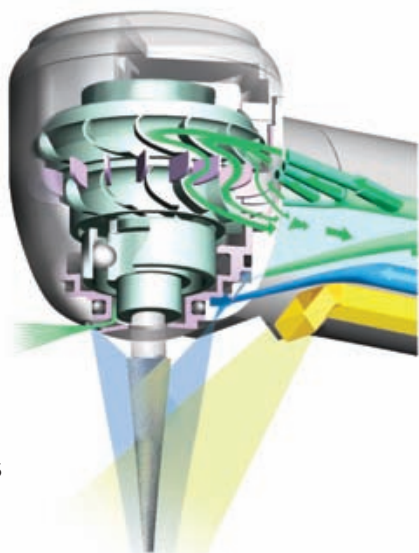


рис.5



трения, что обеспечивает высокую скорость вращения и долговечность. Резиновый тормоз обеспечивает самую быструю остановку в мире за 1 секунду. Создание области высокого давления системой ASBD в роторной группе, препятствует засасыванию воздуха (а вместе с ним и инфекции, мелких костей, слюны) в шланги установки, что делает наконечники «Тwin Power» недостижимыми для конкурентов и единственными в мире, гарантирующими пациентам чистоту и здоровье. Наконечники выполнены по идеальной эргономике, прекрасно располагаются в руке, снабжены светодиодной подсветкой идентичной естественному солнечному свету. Шланг трехфункционального пистолета сделан из двойного пластика, внутренний – фторидный пластик. Специальная пропитка ионами серебра кресла пациента, плевательницы, эмалевого покрытия всех внешних компонентов установки.

Удобство для врача

Инструментальный блок и блок ассистента расположены в спинке кресла пациента, что дает много свободного места врачу и ассистенту. Меняя наконечники, стоматолог совершает естественные движения, мышцы рук не устают. Стул поддерживает позвоночник в вертикальном положении – к вечеру врач такой же бодрый, как и утром. Шланг наконечника имеет U-образную форму, которая уменьшает вес и без того самого легкого наконечника в мире, а также нагрузку на пальцы. Подголовник имеет идеально глубокую форму и обладает возможностью встраивания в него наушников. Движение подголовника в точности повторяет траекторию движения шеи. Две панели управления, на спинке кресла пациента и рабочем столике, а также управление с педали, обеспечивающей комфортное положение ступни, облегчают работу врача. Гидравлическая система привода «SSV» обеспечивает креслу мягкий ход и единственный в мире режим «Микроскоп», когда двигается кресло, а не аппарат. Включение и выключение светильника можно привязать к автоматическому позиционированию кресла. Хирургический светильник на светодиодах имеет идеальную яркость, зону освещения, свет, идентичный солнечному, благоприятно воздействует на глаза, не вызывая напряжения. Установка снабжена двумя системами защиты: первая блокирует инструменты при движении кресла, вторая – кресло при работе наконечника.


Удобство для ассистента

Ассистент может выполнять любую работу, просто поворачиваясь на стуле, и иметь легкий доступ в любую часть ротовой полости пациента. Все движения естественны, мышцы не напряжены. Сенсорный автонаполнитель стакана останавливается по достижении заданного объема и включает промывку раковины, которая поворачивается на 45 градусов.

Удобство для пациента

Кажущаяся элегантность кресла пациента, на самом деле, скрывает устойчивость и надежность. Мягкое, ковшеобразное с широкой спинкой оно сконструировано с учетом анатомии человеческого тела. Благодаря этому, а также горизонтальному положению и отсутствию шума от наконечников для пациента создается расслабленная, спокойная атмосфера.

Заключение

Мы рассмотрели все пункты, заложенные в концепции создания стоматологической установки Sraseline EMCIA. Убедились, что эта продукция высочайшего качества, надежности и огромного ресурса пользования удовлетворяет требованиям врача и пациента. С установкой Sraseline EMCIA специалист сохранит свое здоровье и легко завоюет доверие клиента. 

УНИКАЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ОТ ЛИДЕРА ДЕНТАЛЬНОЙ ТОМОГРАФИИ



VERAVIEWEPOCS 3DE

Трехмерный цифровой стоматологический томограф с возможностью панорамной диагностики от мирового бренда по разумной цене



3D ACCUTOMO 170

Совершенное воплощение трехмерного цифрового стоматологического томографа с превосходным качеством изображения и высокой достоверностью при минимальной лучевой нагрузке



MORITA



VERAVIEWEPOCS 3D

Трехмерный цифровой стоматологический томограф обеспечивающий высокое качество панорамного и томографического исследования



В комплект поставки томографов входит высокопроизводительная рабочая станция и профессиональный монитор Dell 20"


**Непревзойденное качество и престиж.
Оправданность инвестиций.**

Гарантия 3 года

ДЕНТАЛ РЕВЮ 2011



Выставка прошла с 14 по 16 февраля в ВЦ Крокус-Экспо. Мы были рады встретиться с Вами на стенде **UNIDENT** в рамках Дентал Ревю 2011. Специально для наших покупателей мы подготовили самые выгодные спецпредложения на широкий ассортимент стоматологического оборудования.

На стенде **UNIDENT** были представлены новинки от ведущих мировых производителей: стоматологические установки **Castellini, J.Morita, Siger**; рентгеновское диагностическое оборудование **J.Morita, Kodak, Genoray**; лазерные системы **Biolase**, зуботехническая продукция **Zhermack**, дезинфекционное оборудование и материалы **Unident Swiss** и **P&T**, а также многое другое. Наши опытные менеджеры-консультанты помогали покупателям сделать правильный выбор. Приобретая оборудование, инструменты и материалы в **UNIDENT** каждый стоматолог получает гарантию, что с новыми покупками прием пациентов будет проходить комфортно, легко и эффективно. 

UNIDENT — мы рады каждому посетителю!



На стендах UNIDENT можно найти практически любое оборудование и материалы для стоматологов и зубных техников



Руководитель Юнидент-Сервис Сергей Галямин



Оборудование представлено отделом развития новых технологий



Менеджер отдела лазерного оборудования UNIDENT Артем Баканов



Андрей Метельков (J.Morita Europe) наглядно демонстрирует устройство установки Etsia



Алексей Денисов (UNIDENT) с гостем стенда

IDS 2011

С 22 по 26 марта в Кёльне состоялась выставка IDS 2011. Это крупнейшее стоматологическое событие, привлекающее ведущих производителей, дистрибьюторов и стоматологов со всего мира, которое позволяет увидеть максимально полную картину стоматологической индустрии. Посещение выставки IDS дает возможность получить информацию о продуктах и технологиях, которым только предстоит найти широкое применение. Гостями выставки стали и представители московского офиса компании UNIDENT. Посещение International Dental Show давно стало доброй традицией команды UNIDENT. Exhibition Centre Cologne Koelnmesse — прекрасная арена для изучения актуальных тенденций в отрасли, плодотворных рабочих встреч с иностранными партнерами и изучения новинок конкурентов. На выставке были представлены стенды наших давних и надежных партнеров, дружбой с которыми мы очень дорожим: 3M ESPE, Biolase, Castellini, Denbur, Dentsply, DMETEC, J.Morita, Kodak Dental Systems, Tavom, Tuttnauer, Zhermack, Dental Art, Siger, Genoray, Good Doctors, S-denti, P&T, Foshan Anle, Youjoy, Shinhung.



Рамаз Манашеров (UNIDENT) с коллегами из Genoray



Константин Платицин (UNIDENT) с новым лазером iPlus



Стенд Premier



Стенд Biolase



Стенд J. Morita



Стенд Kodak Dental Systems



Стенд Castellini



Стенд Dental Art



Стоматологическая установка Soaric (J.Morita)



Стенд Unident Swiss



Презентация стоматологической установки Soaric (J.Morita)



Стенд S-Denti



Стенд TAVOM



Стенд Good Doctors



Стенд DMETEC



Стенд Siger



Стенд Zhermack



Стенд Woodrecker

DUO PLUS: МЕЧТА ИМПЛАНТОЛОГА

Операции, связанные с имплантологией, принято считать наиболее сложными и продолжительными для врача, болезненными и неприятными для пациента. В таких непростых условиях стоматологу как никогда нужно быть уверенным в качестве и удобстве оборудования и инструментов. Castellini — производитель, известный своей надежностью и постоянной заботой о комфорте, создал установку DUO Plus специально ориентированную на ведение длительного и сложного приема.



DUO PLUS

Каждая, даже самая небольшая, деталь DUO Plus призвана помочь врачу полностью сосредоточиться на приеме. Так, кресло пациента Thesi 3 оснащено подголовником с тройной артикуляцией и пневматической регулировкой, что способствует более точному позиционированию головы пациента, снижению напряжения и нагрузки на шейный отдел позвоночника. Гидравлический привод обуславливает более плавные движения кресла, а технология «скольжения», с помощью которой при опускании спинки, сиденье синхронно скользит вперед и вверх до необходимой высоты, не оказывает негативного влияния на спину пациента и позволяет пациенту сменить положение без изменения рабочей позиции, связывающей установленное освещение, стационарные и подвижные элементы кабинета врача. Это означает, что стоматолог может продолжать лечение без прерывания рабо-

чего процесса для регулирования модуля, освещения и других рабочих элементов. Для комфорта врача Castellini создала стул с сиденьем и спинкой анатомической формы, благодаря чему снижается нагрузка на спину врача, и он не испытывает дискомфорта во время длительного лечения.

Свет — одна из наиболее важных составляющих успеха любой операции. Специально для освещения глубоких и труднодоступных мест при хирургических и имплантологических операциях Castellini предусмотрительно оснастила установку DUO Plus уникальным светодиодным светильником LED с системой гибкого позиционирования по 3-м осям, который обеспечивает полное освещение полости рта в диапазоне от 8000 до 50000 люкс. Сконцентрированное световое пятно размером 170 x 85 мм не слепит пациента, но точно подсвечивает область вмешательства.

Блок врача на подвижном пантографе удобно и точно позиционируется с целью облегчить доступ врача к инструментам, и организован таким образом, что каждый инструмент оказывается под рукой в нужный момент, и врачу не приходится совершать лишних движений и терять драгоценное время на смену инструментов или настройку режимов. Программное обеспечение установки позволяет предустановить мощность инструментов и во время работы полностью сосредоточить внимание на пациенте. Рычаги инструментальных шлангов оснащены фиксаторами, которые снижают нагрузку на руки, плечи и спину врача. Уменьшение напряжения позволяет работать в течение долгого времени, не ощущая усталости и болей, и снижает риск возникновения профессиональных заболеваний.

DUO Plus предлагает широкие дополнительные возможности для удобства и облегчения работы врача. Так, помимо апекслокатора, модель DUO Plus можно оснастить программой визуализации диаграммы крутящего момента — уникальной системой оценки плотности кости при подготовке места для имплантата. Система проводит измерения и графически отображает степень усилия, необходимого микромотору при осуществлении процесса исходной остеотомии. Высокоуровневые кривые крутящего момента соответствуют высокой плотности костной ткани, показывая, что в данном случае идеально подходят стандартные протоколы имплантации. Низкоуровневые кривые соответствуют низкой плотности кост-



Светильник LED

ной ткани, и, в этом случае, представляется более целесообразным применение новых адаптированных протоколов.

При выполнении сложных работ нужно быть уверенным как в качестве оборудования, так и в качестве инструментов. Castellini оснащает свои установки только высококачественными инструментами собственного производства. DUO Plus, как стоматологическая установка премиум класса, в базовой комплектации оснащена уникальным бесщеточным микромотором Implantor LED. Бесшумный и легкий, он работает без вибрации и имеет высокий (до 4,5 Нсм) настраиваемый крутящий момент и широкий диапазон регулировки скорости вращения от



Автоматическая система Autosteril

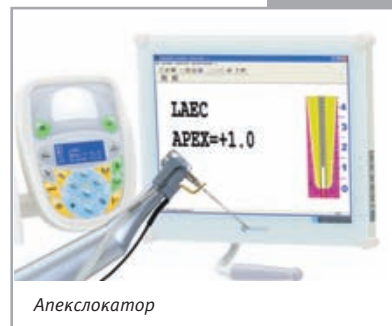
100 до 50000 об/мин. Существенную помощь врачам оказывают функции микромотора реверс и автореверс, которые включают обратное вращение мотора в ручном или автоматическом режиме при достижении определенного порога сопротивляемости ткани. Implantor LED может быть максимально эффективно использован в терапевтической, ортопедической, эндодонтической стоматологии, а также имплантологии и хирургической стоматологии благодаря различным режимам работы и богатому выбору фирменных наконечников. Наконечники серии Goldspeed Castellini имеют высокопрочный титановый корпус и керамические подшипники.

В контексте хирургической стоматологии, имплантологии и остеотомии отдельного внимания заслуживает последняя модель ультразвукового наконечника – Surgison 2. Этот наконечник обеспечивает точ-

ное и чистое разрезание костных тканей благодаря идеально линейным ультразвуковым вибрациям, точно контролируемой амплитуде и частоте, автоматически настраиваемой в диапазоне от 25-35 кГц в зависимости от типа насадки и нагрузки. Фиброоптика на всех инструментах Castellini производится с использованием светодиодов, которые служат гораздо дольше галогеновых лампочек и имеют яркий белый свет, который не изменяет цвет зубов.

При сложных операциях, когда врачу приходится иметь дело с кровью и слюной, нужно быть особенно уверенным в защите от вирусов и бактерий, содержащихся в биоматериале. Все инструменты Castellini полностью автоклавируемы и оснащены двойным антиретракционным барьером, что предотвращает всасывание частиц слюны и крови в головку наконечника и внутренние шланги. Более того, DUO Plus имеет две емкости для независимой подачи стерильной жидкости на инструменты с датчиками, которые по достижении критического уровня оповещают звуковым сигналом о необходимости пополнения. Castellini – производитель, который всегда уделял повышенное внимание вопросам гигиены, поэтому DUO Plus оснащена многоуровневой системой защиты врача и пациента от перекрестной инфекции, основу которой составляет уникальная разработка Castellini – автоматическая система Autosteril. 3 этапа обработки внутренних шлангов специальным раствором не только дезинфицируют, но и стерилизуют внутренние поверхности. Такая процедура убивает все бактерии и споры, в том числе вирусы СПИДа и гепатита, и тем самым препятствует передаче инфекции от больного пациента к врачу или другому пациенту. Система Autosteril, как и большинство разработок Castellini, создавалась в тесном сотрудничестве с учеными Болонского университета и практикующими стоматологами. Благодаря их рекомендациям она учитывает основные потребности врача, а именно: стерилизация всех инструментальных шлангов в течение 5 минут между приемами пациентов и возможность более длительной и глубокой стерилизации в течение 8-12 минут или в ночном режиме. В ходе ежедневной стоматологической практики неоднократно доказывалась необходимость не только наружной, но и внутренней дезинфекции. В Европе дезинфекция инструментальных шлангов между приемами пациентов является обязательной нормой в государственных клиниках, что и объясняет тот факт, что оборудование Castellini – мирового лидера в вопросе гигиены - одно из наиболее востребованных в Европе и мире. А установка DUO Plus создана для того, чтобы поддерживать врача и сделать даже самую сложную работу удобной и приятной, а самой главной безопасной!

Андрей Бастрычкин
 Руководитель направления Castellini



Апекслокатор



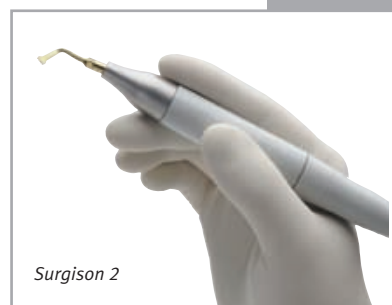
Независимая подача и антиретракционный барьер



Визуализация крутящего момента



Наконечник Goldspeed



Surgison 2

MosExpoDENTAL



Стенд компании UNIDENT

С 15 по 18 марта в Гостином дворе проходила выставка MosExpoDental.


В этом году событие ознаменовалось не только традиционно высоким уровнем организации, широким выбором стоматологических новинок, но и стартом Второй Студенческой Олимпиады по стоматологии. Спонсором события выступила компания UNIDENT. С появлением в выставочном зале первых гостей организаторы объявили торжественное открытие Олимпиады. После приветствия участников профессионального состязания, членов жюри и болельщиков, студенты приступили к выполнению конкурсных заданий. В 12 часов все посетители и участники выставки смогли стать свидетелями официального открытия MosExpoDental.

Удивляет масштаб мероприятия, организовать выставку в самом центре Москвы, вход на которую по-прежнему остается свободным, по силам настоящим профессионалам, которые уделяют особое внимание качеству стоматологического обслуживания и повышению уровня образования современных специалистов. Совсем как UNIDENT. Именно по этой причине мы приняли участие в мартовской выставке, несмотря на то, что совсем недавно стенд компании был представлен в рамках Dental

Revue, а уже в апреле начнётся Dental Salon и стоматологи не очень охотно посещают выставки в период межсезонья.

И тем не менее, стенд UNIDENT был узнаваем и заметен, среди большинства участников со стандартной застройкой. Здесь было представлено самое передовое оборудование от J.Morita (стоматологическая установка Emcia и компьютерный томограф Veraviewerocs 2D), Kodak (интраоральный рентгенаппарат Kodak 2100 и радиовизиограф Kodak RVG6100), Castellini (стоматологические установки Skema 6 и Eli 5), Biolase (лазерное оборудование iLase, Waterlase MD и Waterlase C100, Ezlase), Zhermack (оборудование и материалы для терапевтов и зубных техников), Unident Swiss (оборудование и средства для дезинфекции), SIGER (стоматологические установки S30, Q200), NOVA (стоматологические инструменты), S-Denti (апекслокаторы), Dmetec (скейлеры, полимеризационные лампы), Woodpecker (широкий спектр мелкого стоматологического оборудования), расходные материалы Premier, 3M ESPE, Dentsply и др. Непривычно скромное количество посетителей не смогло испортить настроение команде UNIDENT, у нас появилась уникальная для выставок такого уровня возможность в полной мере уделить свое внимание каждому посетителю.

Во второй день выставки подводились последние этапы студенческой Олимпиады по стоматологии и были объявлены итоги конкурса. Компания UNIDENT вручила свои призы победителям в двух главных номинациях соревнования: реставрационная стоматология и эндодонтия. В номинации «Реставрационная стоматология», молодым специалистам за второе и два третьих места были вручены большие профессиональные наборы расходных материалов для успешного начала стоматологической практики (в комплекте призов новинки от RC-Prep, Prime Dental, Enamel PRO, Uni-Fill, Uni-Pack, Denbur, Gelato). Студенту, одержавшему победу в конкурсе, подарили полимеризационную лампу Dr's Lights Clever. Лауреаты, разделившие 1 место в конкурсе по эндодонтии, получили в подарок от UNIDENT набор инструментов Nova и апекслокатор EMF-100 I-Root. Желаем всем победителям Олимпиады оправдать ожидания членов жюри, а остальным участникам ярких профессиональных побед!

Мы были рады встрече с Вами на выставке MosExpoDental, увидимся на будущих профильных событиях! До новых встреч! 



Баннеры UNIDENT украсили пространство зала Гостиного двора



На стенде UNIDENT



Игорь Лемберг (Клиники доктора Лемберга), Георгий Габузов и Алексей Денисов (UNIDENT)



Участники Олимпиады



Конкурсное задание
III Всероссийской
студенческой Олимпиады
по терапевтической
стоматологии



Болельщики активно поддерживали команды
на протяжении всего соревнования



Вручение призов победителям в номинации реставрация.
Фатима Даурова (РУДН), Тимур Нуриманов (UNIDENT) и
лауреат соревнования



Менеджер отдела оборудования UNIDENT Павел Шуряев



Стоматологическая установка Ercia (J.Morita, Япония)



Всегда в лидерах продаж!



Артём Баканов и Анна Леонова
(UNIDENT)



Менеджер отдела развития
новых технологий Антон Зобницкий и
гость стенда UNIDENT



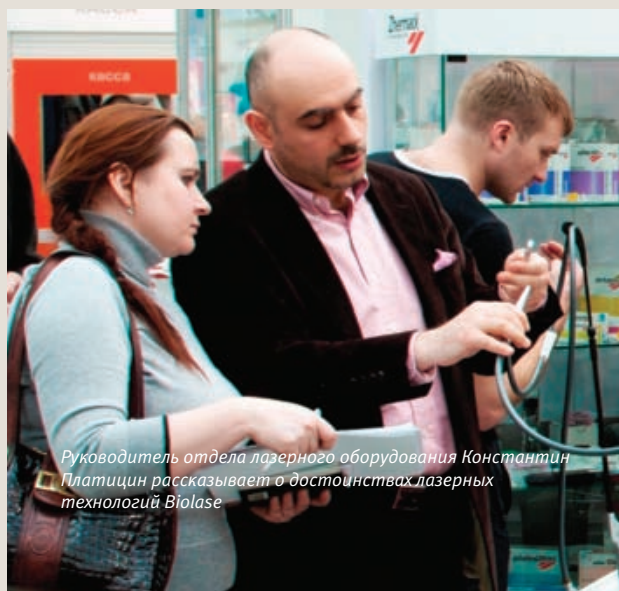
Стоматологические установки
Castellini Puma Eli 5 и Skema 6



Андрей Бастрычкин (UNIDENT)
и посетитель стенда



Широкий ассортимент стоматологических
инструментов NOVA (Англия)



Руководитель отдела лазерного оборудования Константин
Платицын рассказывает о достоинствах лазерных
технологий Biolase



Директор компании Юнидент Сервис
Сергей Галамин

ЛИМА МАМЕДОВА: ЛИШИТЕ МЕНЯ ВОЗМОЖНОСТИ ПРЕПОДАВАНИЯ, И Я ПОТЕРЯЮ СМЫСЛ ЖИЗНИ!



Мужеству этой женщины можно позавидовать, а женственности и умению следить за собой — поучиться. Богатая и насыщенная событиями жизнь, любовь и преданность профессии, с честью пройденные серьезные жизненные испытания заставляют преклоняться перед силой этой хрупкой женщиной. В гостях у Unident Today талантливый стоматолог, доктор медицинских наук, профессор Мамедова Лима Аббасовна.

— Здравствуйте, Лима! Вы — яркая звезда на небосклоне российской стоматологии. Расскажите немного о себе, о том, как Вы пришли в профессию. С чего все начиналось?

— Здравствуйте! Родилась и выросла я в 20 километрах от г. Кировабада (сейчас г. Гянджа). В 15 лет, после окончания 7-го класса, мама отправила меня одну учиться в Пятигорск, там жил мой дядя. Город мне очень понравился. Тогда был объявлен набор в Пятигорское зубоврачебное училище, но по иронии судьбы, именно в этот год в него стали принимать после восьми классов, я не прошла, но учеба в этом училище стала моей мечтой. Спустя время, после окончания десятилетки, в Пятигорске я вышла замуж, и мой супруг увез меня на о. Сахалин, где родилась моя дочь Инга. В 1963 году на Сахалине я поступила в Александровское медицинское училище на зубоврачебное отделение, откуда, отучившись год, в 1964 году перевелась в Пятигорское медицинское училище на эту же специальность. У меня было желание заниматься практической стоматологией, я поняла, что это мое, несмотря на все испытания, уготованные судьбой. Были материальные сложности, у меня была маленькая дочь. Я устроилась работать в ясли в ночную смену санитаркой. Со второго курса учебы меня перевели на должность воспитателя в детском саду. После окончания медицинского училища меня направили работать в Приютненскую больницу в Калмыкии. Работала зубным врачом в районной больнице, оказывала помощь пациентам, выезжала и в дальние районы. Довольно быстро поняла, что мне явно не хватает знаний по стоматологии и в 1967 году я поехала учиться в Москву. Устроилась работать на завод Лихачева, по лимиту мне дали комнату. Нашлись «добрые люди», которые подумали, что мне слишком повезло, мол, только приехала в столицу, а тут и работа, и жилье, и институт, и меня поставили перед выбором. Я выбрала институт и ушла с ЗИЛа. Училась я хорошо, Инга уже пошла в первый класс. Поступила работать в детскую стоматологическую поликлинику № 21 зубным врачом, вела прием в школе. В 1974 году по окончании ММСИ я была направлена на работу в Главное Управление учебных заведений Министерства здравоохранения СССР, в котором начальником Управления был ака-



За любимой работой



В окружении коллег

демик РАМН Юрий Федорович Исаков. Я с благодарностью вспоминаю высококвалифицированных специалистов, с которыми я работала в министерстве. Это Шаповалова Людмила Николаевна, Горелова Анна Леонидовна и др., дружба с которыми сохранилась на всю жизнь.

Они отметили мои организаторские и аналитические способности и рекомендовали заниматься наукой, Эта оценка меня натолкнула на мысль о дальнейшей учебе, и в 1978 году я поступила в аспирантуру на кафедру социальной гигиены и организации здравоохранения ММСИ. Темой моей кандидатской диссертации была «Организация работы и обоснование трудовых затрат медицинского персонала рентгеновских кабинетов стоматологических учреждений».

После защиты в 1981 году кандидатской диссертации меня оставили преподавать на кафедре истории медицины. Я благодарна профессору Георгию Владимировичу Архангельскому, который научил меня правильно пользоваться всеми теми интеллектуальными сокровищами, которые хранятся в Ленинской библиотеке, там я до сих пор ориентируюсь с закрытыми глазами! Сколько материала пришлось изучить, сколько нового открыла для себя! Вообще мне очень везло с умными и интересными

людьми, настоящими профессионалами, они очень повлияли на мою жизнь.

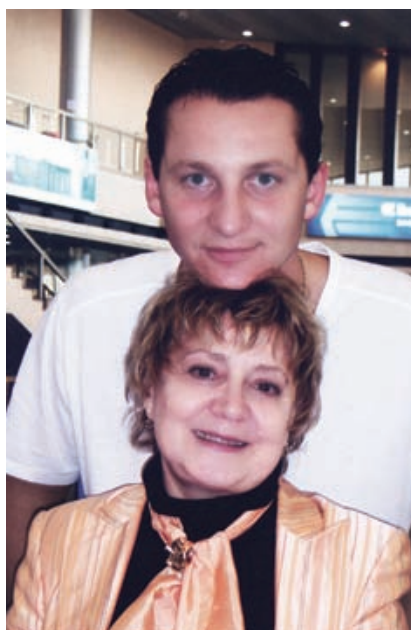
В 1988 году я перешла работать на кафедру терапевтической стоматологии ФУВС (факультета усовершенствования врачей-стоматологов) при МЗ СССР в должности доцента. Работая на кафедре, я неоднократно проходила стажировку в международных стоматологических клиниках Германии, Англии, Швейцарии, Швеции, США, в Институте стоматологии Хельсинского университета по различным разделам стоматологии: профилактике кариеса зубов, восстановительной стоматологии, эндодонтическому лечению и пародонтологии.

Научным консультантом моей докторской диссертации был академик РАМН Валерий Константинович Леонтьев — я ему бесконечно благодарна и считаю его крупным ученым и своим учителем. А теперь коллектив кафедры стоматологии ФУВ МОНИКИ, заведующей которой я являюсь, сформирован в основном из моих учеников, которые проработали со мной более 10 лет: профессор Подойникова М.Н., доцент Ефимович О.И., доцент Мурадов М.А., ассистенты Рамазанова А.Э., Хасанова Е.В., Адян Н.Н., кроме того на кафедре работает профессор Вагнер Владимир Давыдович (Президент СТАР).

— Когда Вы познакомились с компанией UNIDENT?



Дубаи, 2007 г.



С любимым внуком

оборудования.

Помимо всего прочего, у нас с Лали (Лали Манашерова, руководитель отдела розничных продаж – прим. Unident Today) прекрасный человеческий контакт.

— **Вы — стоматолог-практик, управленец, педагог, историк. В каком качестве Вам комфортнее всего?**

— Лишите меня возможности преподавания, и я потеряю смысл жизни!

— **У Вас большой профессиональный опыт, скажите, по каким критериям можно определить профессионализм того или иного врача, если обращаешься в эту**

клинику в первый раз?

— Спросите своего лечащего специалиста, сколько каналов в верхнем первом моляре. Если стоматолог, не задумываясь, ответит 4, значит, он, действительно, что-то понимает в профессии. Открою вам секрет, в верхнем 6 зубе всегда 4 канала, потому что корень расплывчатый, но не все специалисты об этом знают! Сколько каналов в нижнем центральном резце, сколько в клыке, сколько в премоляре? Многие отвечают: «Один», а там может быть и два корня и три канала. Именно об этих нюансах я рассказываю ученикам.

— **С работой все ясно. Вы влюблены в свою работу и похоже, что это взаимно. Расскажите о своей семье.**

— У меня очень талантливая дочь Инга, она — дизайнер по интерьеру. В годы поисков и переездов, мы вместе исколесили полстраны, а ведь она была совсем маленькой. Я могла ее брать на учебу или работу и была уверена, что она не доставит неудобств ни мне, ни окружающим, Инга могла тихонько рисовать рядышком со мной. Я очень ею горжусь. Дочь буквально вытащила меня с того света, когда я заболела синдромом Гийена-Барре, если бы не она, меня, наверное, уже бы не было. Не могу не упомянуть о моем любимом зяте, Сергее Викторовиче Ларионове, бизнесмене и хорошем человеке. Мой внук, Виталий, живет в Америке, он также бизнесмен, занимается недвижимостью. Очень умный парень. С такой семьей мне ничего не страшно!

— **Спасибо Вам за интервью. Напоследок позвольте попросить Вас пожелать что-нибудь читателям Unident Today.**

— Я желаю всем стоматологам чаще обращаться к литературе, следить за новыми тенденциями в стоматологии, новыми технологиями, не отставать от времени!



Дочь Инга и со своим сыном Виталием

— В 1989 году я познакомилась с Иветой (Ивета Манашерова, вице-президент UNIDENT – прим. Unident Today), мы подружились. Тогда я работала доцентом на кафедре и писала докторскую диссертацию. Я понимала, что кафедре нужно оснащать, что голые стены и отсутствие современного оборудования — это неправильно.

— **Почему Вы отдали предпочтение именно UNIDENT, хотя конкуренция на рынке крайне высока?**

— Здесь было все, что нужно. Мне не нужно было искать одного подрядчика по расходным материалам, другого по рентгенам, третьего по стоматологическим установкам. Я этого не люблю. В UNIDENT было всегда всё и сразу. И еще важный аргумент для меня был в том, что я могла приобретать товары в рассрочку, иногда это дорогого стоит. Еще меня радует, что компания, высоко подняв планку, не перестает совершенствоваться. Я знаю, куда мне идти и к кому обращаться в случае поломки или возникновения вопросов по обслуживанию



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 культи 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

ПРОГРАММА МАСТЕР-КЛАССА:

«ЛАЗЕРНАЯ ПАРОДОНТАЛЬНАЯ ХИРУРГИЯ. ЭФФЕКТИВНОЕ ЛЕЧЕНИЕ ЗАБОЛЕВАНИЙ ПАРОДОНТА»

Лектор: Зуйков Ю.А. к.м.н., доцент кафедры госпитальной терапевтической стоматологии, пародонтологии и гериатрической стоматологии, кафедры патофизиологии стоматологического факультета МГМСУ.



5. Лазерная гингивэктомия, гингивопластика. Показания, противопоказания, методика операции, послеоперационный уход, осложнения, критерии эффективности.

6. Операция увеличения высоты клинической коронки зуба лазером. Лазерная остеопластика. Показания, противопоказания, методика операции, послеоперационный уход, осложнения, критерии эффективности.

7. Лазерная гимесекция и ампутация корня зуба. Показания, противопоказания, методика операции, послеоперационный уход, осложнения, критерии эффективности.

8. Пластика уздечек губ и соединительнотканых тяжей лазером. Лазерная вестибулопластика по Кларку, Эдлану-Мейхару и Шмидту. Показания, противопоказания, методика операции, послеоперационный уход, осложнения, критерии эффективности.

Теория:

1. Эрбиевый лазер, устройство и работа. Характеристики лазерного излучения. Взаимодействие лазерного излучения с биотканями.

2. Сравнительная характеристика заживления тканей пародонта при использовании ER,CR: YCGG лазера в комплексном лечении хронического генерализованного пародонтита (экспериментальное исследование).

3. Лазерный кюретаж пародонтальных карманов. Показания, противопоказания, методика операции, послеоперационный уход, осложнения, критерии эффективности.










4. Лоскутная операция с применением лазера. Показания, противопоказания, методика операции, послеоперационный уход, осложнения, критерии эффективности.

Практическая часть:

Лектор оставляет за собой право ротации практического материала в связи с пожеланиями группы учащихся.



Программы Учебного Центра DSclinic

-  **Мастер-класс:**
Лазерная пародонтальная хирургия. Эффективное лечение заболеваний пародонта. (1 день)
-  **Мастер-класс:**
Современная клиническая эндодонтия. Актуальные аспекты и тенденции развития. (2 дня)
-  **Мастер-класс:**
Хирургические методы лечения заболеваний пародонта. (1 день)
-  **Мастер-класс:**
Неотложные состояния в стоматологии. Седация с сохранением сознания в стоматологии. Местные анестетики в стоматологии. (1 день)
-  **Мастер-класс:**
Коррекция дисколоритов и некариозных поражений методом отбеливания. (1 день)
-  **Мастер-класс:**
Хирургические методы лечения заболеваний пародонта. (1 день)
-  **Мастер-класс:**
Основы клинической гнатологии (окклюзия, артикуляция). (1 день)
-  **Мастер-класс:**
Реабилитация пациентов высокоэстетичными несъемными ортопедическими конструкциями. Вкладки и виниры, изготовленные из керамики и композиционных материалов. Пожелания и ожидания пациентов. (2 дня)
-  **Мастер-класс:**
Многообразие систем для выполнения не прямой и прямой реставрации. Оптимизация выбора адекватного обезболивания и композитных материалов для достижения наилучших эстетических результатов. (2 дня)
-  **Мастер-класс:**
Профессиональная гигиена полости рта. (1 день)
-  **Мастер-класс:**
Адгезивное шинирование зубов при патологической подвижности. Волоконно-армированные прямые композитные мостовидные протезы, как способ решения проблемы включенного дефекта зубного ряда малой протяженности. Показания и ограничения. (1 день)
-  **Мастер-класс:**
Актуальная классика микропротезирования. Литые металлические (золотые) вкладки. (2 дня)
-  **Лекционный курс:**
Лекционный курс: "Заболевания слизистой оболочки рта" 6 лекций.
-  **Тренинг:**
Гений администрирования. (для администраторов и руководителей стоматологических клиник) (3 дня)



Организатор
научно-практического
курса —
Учебный центр DSclinic

Адрес:
ул. Арбат, д. 42, стр. 3

Контактный телефон:
+7(499) 241-98-08

www.dsclinic.ru

МАРК МЮРРЕЙ: БУДЬТЕ ОСТОРОЖНЫ СО СВОИМИ ЖЕЛАНИЯМИ!



Сэр Марк Мюррей настоящий британец. Точен, пунктуален, собран и обладает прекрасным чувством юмора.

Коммерческий директор Dentsply в России и странах СНГ — опытный профессионал и страстный путешественник, но несмотря на любовь к работе и успешную карьеру, Марк Мюррей считает своим главным достижением семью и рождение младшего ребенка, сына Оливера. Обо всех гранях личности Марка Мюррея вы узнаете из интервью с нашим сегодняшним гостем.

— *Здравствуйте, Марк! Помните, когда Вы пришли в компанию Dentsply?*

— Здравствуйте! Это давняя история. До поступления в Dentsply я работал в высококлассной итальянской клинике в Брешии, которая специализировалась на протезировании зубов. Моим руководителем был хороший друг Оливьеро Турилацци. За время жизни в Италии у меня появилось пристрастие к путешествиям, которое повлияло на мое решение последовать новым путем в коммерческом секторе. В 1993 году я присоединился к компании Dentsply, где занимался продвижением лабораторной продукции на рынках Европы и Ближнего Востока.

— *Что было самым сложным в Вашей работе?*

— В самом начале своей карьеры в Dentsply одной из основных проблем было достичь баланса между личной жизнью и необходимостью строить бизнес в вечных поездках. Впрочем, на этом этапе я достиг своей цели — как можно больше путешествовать. Будьте осторожны со своими желаниями!

Вместе с ростом моей карьеры менялась сложность задач. Сейчас главной из них стал поиск долгосрочных возможностей развития для стран нашего региона. К счастью, в группе стран СНГ у нас есть большой опыт, глубокие знания и высоко мотивированная команда. С таким фундаментом вы можете быть уверенным в том, что у вас есть хорошая поддержка, даже когда ситуация становится непростой.

— *Вы прошли длинный профессиональный путь. Никогда не думали перейти в другую отрасль?*

— Любой из нас время от времени может присматриваться к другим бизнес-направлениям. Однако, один из наших партнеров на Ближнем Востоке как-то сказал мне: «Стоматология — это то, что течет в наших жилах». Так и есть, стоматология у меня в крови. Я получаю огромное удовольствие от людей, инноваций и разнообразия работы в разных странах. А еще я горжусь тем, что являюсь частью Dentsply.

— *Что Вы думаете о конкуренции между компаниями на стоматологическом рынке в Европе и в России?*

— Не могу утверждать, что имею большой опыт работы на рынке России, так как вступил в должность совсем недавно, в январе 2009 года. Это был первый год, который стал для меня «ускоренным курсом» по изучению российского рынка и динамики развития конкурентной среды. С моей точки зрения, сегодня происходит много изменений по всей Европе и, ко-

нечно, в России, где бизнес продолжает расти. Потребности клиентов меняются, и они возлагают на нас большие надежды. Моя личная философия состоит в том, чтобы иметь сильных конкурентов — это большое благо, так как они не дают нам расслабиться, не заплывать жиром (смеется — прим. редакции).

— Что отличает компанию Dentsply от других производителей? Какова стратегия компании?

— Профессионализм, высокое качество стоматологических продуктов. Наша продукция продается в 120 странах мира под известными именами производственных брендов. Более века безупречная репутация Dentsply была основана на желании усовершенствовать стоматологическую практику по всему миру.

Мы по-прежнему продолжаем инвестировать в клиническое образование и техническую поддержку для наших клиентов. Другим важным аспектом является то, что мы установили очень хорошие отношения с ключевыми игроками на стоматологическом рынке стран СНГ, а также ведущими практикующими специалистами и лидерами мнений, которым небезразлично будущее индустрии. Они имеют богатый опыт в стоматологической промышленности и помогают нам осуществлять наши программы со слоганом «For Better Dentistry», что означает «К лучшей стоматологии».

— Трудно ли удовлетворять потребности современных стоматологов?

— Если мы действительно прислушиваемся к потребностям клиента, то это не так трудно сделать. Бывают случаи, когда мы не можем удовлетворить конкретные требования или найти немедленное решение. Однако, если вы уверены в качестве продукта и его обслуживании, то у вас есть надежная отправная точка в направлении удовлетворения потребностей стоматолога.

— Каким Вы видите дальнейшее развитие Dentsply?

— Компания Dentsply всегда пребывает в движении и инвестирует средства в технологии. В России мы уже практически открыли наши новые площадки для обучения, которые расположены в самом центре Москвы, и мы рассматриваем это как еще одну возможность предложить более широкую поддержку для наших клиентов. Еще наша ближайшая задача привлечь как можно большее число людей к увеличению продаж и эффективному маркетингу бизнеса. Это очень перспективное время.

— Не могли бы Вы выделить свои самые значительные достижения?

— На профессиональном уровне, главное достижение — возможность управлять бизнесом Dentsply в регионе СНГ. Компания признает этот регион, как самый интернациональный и перспективный.

В списке личных достижений на первом месте рождение моего сына Оливера, это было самым заме-



С Тамазом Манашеровым и Олегом Нижником, Дилерская конференция UNIDENT, апрель 2010



На стенде Dentsply



С семьей, февраль 2011



С сыном Оливером

чательным событием и большой радостью для меня и моей жены.
— Вы помните свой первый визит в Россию? Что удивило Вас больше всего?

— Первый раз я приехал в Россию в 1995 году. Больше всего меня поразило местное гостеприимство и внимание, которые я получил от всех, кого я встретил на своем пути. В той поездке моей обязанностью было обеспечить демонстрацию продукции на стенде **Dentsply** во время выставки. Один клиент возвращался каждый день, чтобы увидеть мой «спектакль». На четвертый день он объяснил, что прилетел с Камчатки и хотел бы знать, какие материалы для изготовления коронок и мостовидных протезов ему стоит купить. На что менеджер по продажам отве-

тил, что он должен понять какой тип работ по протезированию он делает и определить верным ли будут предлагаемые нами решения. И клиент отвечает: «А давайте я куплю сразу все, что Вы предлагаете». И купил. Конечно, всегда приятно видеть счастливых клиентов, но самым трогательным для меня был момент, когда он снова вернулся в конце выставки, чтобы поблагодарить нас за презентацию и преподнести каждому сотруднику компании икру. Надеюсь, мне когда-нибудь предоставится возможность встретиться с ним снова.

— Какова на Ваш взгляд специфика Российского рынка?

— Российский рынок обладает большим потенциалом для немедленного и долгосрочного бизнеса во всех областях стоматологии. Именно по этой причине мы будем продолжать инвестировать в развитие и искать пути удовлетворения растущих потребностей рынка. Ограничить растущий потенциал могут только количество волокиты и ресурсов, необходимых для проведения административных процедур. В большинстве европейских стран, и особенно в Соединенном Королевстве, были приняты меры, чтобы снизить уровень бюрократии, и это помогло увеличить общий рост малого и среднего бизнеса.

— Складывается впечатление, что подход к ведению бизнеса у UNIDENT и Dentsply очень схож, так ли это?

— Более 15 лет сотрудничество между **UNIDENT** и **Dentsply** было очень успешным. Сегодня на основе нашего опыта, мы прекрасно понимаем, как можем максимально использовать наш потенциал. К тому же, Тамаз очень харизматичный человек, он сумел создать холдинг, в котором гармонично соче-

таются такие вещи, как искусство, культура и нюансы стоматологической индустрии. Лично мне больше всего нравится то, что Тамаз говорит на понятном языке. В бизнесе очень важно понимать, что если возникнет проблема, мы просто свободно можем её озвучить и совместно найти решение.

— Пожалуйста, расскажите о себе, где Вы родились и провели детство?

— Я родился в Хартфордшире, городе к северу от Лондона, но вырос в Беркшире, на юге Англии. С семьей мы проводили большую часть свободного времени, наслаждаясь природой.

— На кого Вы мечтали быть похожим? Кто был Вашим кумиром?

— Я никогда не мечтал прожить свою жизнь как кто-то другой и не создавал себе кумира. Тем не менее, было несколько человек, которые влияли и продолжают влиять на меня. Первым был мой отец, он скончался в 2010 году и мне не хватает наших с ним обсуждений и споров на тему дня. Он был увлечен путешествиями, и брал мою сестру и меня в походы по Шотландии в очень юном возрасте. Еще один человек, который продолжает оказывать влияние на меня — это мой друг Оливьеро Туриллацци, которого я упоминал ранее. Это человек, которого я бескрайне уважаю за безусловную поддержку, которую он оказывал мне на протяжении многих лет. Он, помимо этого, является одним из пионеров современной стоматологии.


— Расскажите нам немного о Вашей семье.

— Я счастливо женат уже 15 лет, моя жена родилась в Стамбуле. Эмили дипломированный бухгалтер в области налогообложения. Она прекрасная мать, а наш младший сын Оливер привносит абсолютную радость в нашу жизнь. Вообще, я считаю, что дети придают особый смысл Рождеству, дням рождения и другим семейным праздникам. Как правило, мы устраиваем себе каникулы два раза в год. Первые мы проводим на южном побережье Англии, в живописном Девоне, где есть возможность насладиться прогулками и природой, с нами путешествует моя мама и все ее собаки. Второй раз ездим на пару недель в Турцию, чтобы расслабиться на солнце и насладиться турецким гостеприимством. Если вы еще не побывали в Турции, то вы просто обязаны это сделать!

— Мы знаем, у Вас много увлечений. Какое Ваше любимое времяпровождение?

— Мое любимое занятие — это парусный спорт, он дает мне возможность «отключиться» и полностью «перезарядиться».

— Что Вы пожелаете читателям журнала Unident Today?

— Желаю всем читателям журнала всего наилучшего. Пишите мне на электронную почту: mark.murray@dentsply.com, чтобы познакомиться ближе или задать свой вопрос! 



Micro[®] 10+

Безальдегидное концентрированное средство для дезинфекции и очистки стоматологических и общемедицинских боров, щипцов, зондов, зеркал, хирургических и эндодонтических инструментов

- Обладает бактерицидной (в том числе туберкулоцидной), вирулицидной (тестировано на вирусе полиомиелита 1 типа) и фунгицидной активностью, а также моющими свойствами
- Удобная дозировка (пластмассовые флаконы емкостью 150 мл, бутылки емкостью 1 л и 2,5 л)
- Срок годности запечатанного средства 5 лет (внимание, рабочие растворы сохраняют свои свойства не более 4х недель!)



Vacucid[®]

Концентрированное средство для дезинфекции, очистки и деодорации аспирационных систем

- При ежедневном использовании растворяет все твердые отложения и существенно продлевает срок службы системы фильтрации
- Достаточно 15 минут для полной очистки аспирационной системы (затем следует промыть 1 литром чистой воды)
- Прост в применении
- Не пенится



Unisepta[®] Plus

Дезинфицирующие салфетки

- Готовы к применению, достаточно тщательно протереть салфеткой нужную поверхность
- Салфетки одноразовые и исключают риск последующего переноса бактерий и инфекций
- Идеальны для использования в промежутке между приёмом пациентов
- В зависимости от частоты применения можно выбрать банку с емкостью 100 или 250 салфеток, а впоследствии приобретать запасные блоки.
- Оптимальный размер салфетки: 130 x 200 мм
- Легкий цитрусовый аромат
- Не нужно смывать после применения



dmetec
 Dental Medical Technology

Выпуск хирургического ультразвукового аппарата SurgyStar стал прекрасным подарком для всех практикующих хирургов-стоматологов. Развитие и совершенствование методов ультразвуковой хирургии неразрывно связано с эволюцией оборудования и его сравнительной доступностью. Именно появление на рынке модели SurgyStar стало тем самым импульсом, столь важным для популяризации и развития инвазивного ультразвукового метода.

Сочетание возможностей SurgyStar, его характеристик и доступной стоимости делают SurgyStar оптимальным выбором, как для начинающего специалиста, так и для опытного хирурга. Dmetec SurgyStar — прекрасное решение для клиники, решившей расширить список услуг за счет челюстно-лицевой хирургии и, в частности, имплантологии.

SurgyStar предназначен для процедур имплантологии, общей челюстной хирургии и профилактических мероприятий. Он отличается высокой функциональностью, эргономикой и простотой использования. Благодаря наличию в комплекте 10 насадок, врач сможет сразу же приступить к работе: достаточно настроить подачу дистиллированной воды с помощью входящих в комплект шлангов и включить сам аппарат. Подключение аппарата, благодаря простоте и функциональной конструкции, занимает

DMETEC SURGY STAR: ПРЕИМУЩЕСТВЕННОСТЬ ТРАДИЦИЙ

минимум времени.

Яркий сенсорный экран данной модели сочетает в себе функции контроля, информации и управления, и, несомненно, любому специалисту понравится логика взаимодействия с аппаратом — она интуитивно понятна и удобна. Об экране модели стоит сказать отдельно. Он выполнен по сенсорной технологии и, благодаря высокой точности его изготовления, безошибочно управлять SurgyStar можно даже рукой во влажной перчатке.

Среди важных особенностей SurgyStar необходимо упомянуть наличие нового параметра: регулировки интенсивности (Bust) при работе с насадками. Это выгодно отличает аппарат от аналогов, позволяя более тонко настраивать работу аппарата при различных процедурах. Для врачей, только начинающих работу с прибором, предусмотрены специальные разделы в меню с рекомендациями по типу используемых насадок и режимам работы устройства. Эти разделы меню включают в себя описание каждого вида насадок, их возможности и краткую методологию применения. Для облегчения освоения аппарата пользователь также может воспользоваться видеоматериалами, которые входят в основную комплектацию.

Педаль, входящая в комплект данного аппарата, отличается многофункциональным назначением — она не только включает и выключает аппарат, но и позволяет регулировать подачу воды, мощность и интенсивность ультразвука. Благодаря наличию пользовательских установок каждый специалист, работающий с аппаратом, может сохранить необходимые ему параметры, с которыми он непосредственно работает и для тех функций, которые специалист наиболее часто использует.

SurgyStar комплектуется 10 насадками. Это насадки для остеопластики, расширения каналов, подготовки места под имплантат, синус-лифтинга, костные пилы и многое другое. Наличие такой широкой номенклатуры насадок также выгодно отличает SurgyStar от конкурентов.

Закаленная, устойчивая к коррозии высококачественная сталь марок 440С и Т303/440А, специальное нитрид титановое покрытие, создающее ультрагладкую поверхность, стойкую к повреждениям и предотвращающую прилипание композитов, оптимальная прочность и эластичность, функциональный и сбалансированный дизайн, малый вес, возможность автоклавирувания, долговечность и индивидуальность.

NOVA[★]

АНГЛИЙСКИЙ
СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЙ
ИНСТРУМЕНТ

LEADING EDGE DENTAL INSTRUMENTS

Эксклюзивный
дистрибьютор
Nova в России

 UNIDENT

ЮНИДЕНТ 119571, г.Москва, Ленинский просп., д.156 | +7(495)434-4601 | fax+7(495)434-1020
www.unident.ru | unident@unident.net | ormt@unident.net | Горячая линия для клиентов +7 (965) 310-3820
ЮНИДЕНТ-Поволжье г.Самара +7 (846)342-65-45 | office@unident-volga.ru



▲ Сенсорный экран



▲ Бокс для автоклавирования



▲ Пластиковый кейс

тов. Обычно аппараты этого ценового диапазона комплектуются стартовым набором насадок и планируется, что специалист в обязательном порядке будет докупать необходимые ему насадки. Эти невидимые расходы тоже необходимо включать в конечную стоимость приобретения и владения. 10 насадок SurgyStar позволяют сразу же без дополнительных расходов приступить к операциям любой сложности.

Среди особенностей данной модели стоит упомянуть и его богатую комплектацию: бокс для автоклавирования, индивидуальный бокс для хранения насадок, одноразовые шланги для подачи воды.

Таким образом, компания **DMETEC** новым аппаратом SurgyStar не просто подтвердила свой статус мирового производителя, но и значительно упростила его. Благодаря конкуренции, постоянному совершенствованию конструкции и увеличению количества функций — выигрываем мы, пользователи, и получаем в свое распоряжение новые совершенные устройства, изготовленные с применением новейших технологий и отличающиеся не только функциональным богатством, но и замечательным современным дизайном. **fb**



DenLase

Диодный лазер

- Простое управление
- Компактный размер
- Цветной сенсорный экран
- Минимальное воздействие на мягкие ткани
- Высокий уровень свертываемости крови при операциях



- Тип лазера: диод (на основе арсенида галлия)
- Длина волны: 810nm или 980nm
- Выходная мощность: 0,5 ~ 7W
- Излучение: 650 nm/ 1mW (Контролируемое)
- Режим работы: непрерывный или импульсный
- Длительность импульса: 5 ms-30s
- Импульсный интервал: 5 ms-10s
- Частота повторения импульсов: выше 100 Hz
- Проводник излучения: оптоволокно
- Характеристики оптоволокну: 400 микрон стандартное, 200-600 микрон опционально
- Предупреждение о лазерном излучении: Звуковое и визуальное
- Размеры: 13см x 19см x 18см
- Вес: 1,5 kg
- Входное напряжение: 100 ~ 240V AC, 50/60Hz.

При усовершенствовании моделей компания-производитель оставляет за собой право изменить спецификации оборудования без предварительного предупреждения.

ДИОДНЫЙ ЛАЗЕР DENLASE: ФОРМУЛА 1 В ВАШЕЙ КЛИНИКЕ

Современная стоматология подобна королевским гонкам Формула 1 — это тоже сплав технологий и мастерства. Так же, как и в Формуле 1, мастерство пилота неразрывно связано с болидом, современная клиника нуждается в новейших технологиях, существенно расширяющих номенклатуру услуг, которые будут предложены клиенту в этом учреждении. Именно о таком катализаторе услуг и, в конечном счете, доходах стоматологической клиники, мы поговорим в рамках данной статьи. Речь пойдет о новейшем диодном лазере DenLase.



Еще недавно лазерная стоматология считалось экзотикой. Однако, прогресс не стоит на месте, и диодные лазеры находят применение во все большем числе стоматологических учреждений. Последним сдерживающим фактором для внедрения подобных систем была их высокая стоимость. Но с появлением на рынке стоматологического лазера DenLase компании China Daheng Group (CDG) лазерная стоматология стала доступна, без преувеличения, каждой клинике. DenLase, в купе с доступной стоимостью, произвел фурор на рынках медицинского оборудования тихоокеанского региона. Компания CDG — крупнейший на материковом Китае производитель медицинского и оптического оборудования, он практически является монополистом в производстве диодов для лазерной техники, промышленных лазеров, оптических систем наведения для армии и др. С таким колоссальным опытом и возможностью-

ми CDG приступила к производству дентально-го лазера и закономерно добилась успеха! Представительства DenLase открылись в Германии, Швеции, Болгарии, Индии, Эстонии и ряде других стран, а благодаря компании UNIDENT, российские пользователи в самой ближайшей перспективе имеют возможность познакомиться с ним.

Компания CDG выпускает две разновидности этого лазера, один из которых работает на волне 980 нанометров, второй — на волне 810 нанометров. Традиционно, ведущие мировые компании, выпускающие такой тип продукции, ориентируются именно на эти значения — это обусловлено характеристиками поглощения лазерной энергии мягкими тканями.

Как было сказано выше, лазеры DenLase, по сути, являются многофункциональными устройствами, но прежде всего, они созданы для хирургии мягких тканей. Благодаря своим качествам применение лазера снимает необходимость в наложении швов, кроме того, если раньше операции по мягким тканям неизменно вызывали обильные кровотечения, при которых хирургу приходилось применять дополнительное оборудование и препараты, применение лазеров позволяет избежать целого спектра проблем.

При обычной методике операций срок рубцевания и окончательного заживления раны измерялся неделями, а значит, слепок можно было снять только после этого. С применением лазерной технологии, этот процесс многократно ускорился.

Хирурги, занимающиеся реконтурированием тканей в рамках эстетической стоматологии, первыми оценили и начали активно применять лазеры, облегчающие и ускоряющие их работу перед подготовкой и снятием слепков. Также не будем забывать, что воздействие лазером практически безболезненно!

Однако хирургия — это далеко не единственная ипостась DenLase. Активно лазеры этого типа применяются при гигиенических операциях: для лечения пародонтологических заболеваний, афтозных язв и герпеса, а также для десенсибилизации (устранения гиперчувствительности) зубов.

При выставлении низкой мощности DenLase способен «выжечь» поражённые ткани, не затрагивая здоровые, и в то же время ликвидировать бактериальную опасность, уничтожая микробы, провоцирующие заболевание, а так-

же произвести биостимуляцию пародонтального кармана.

Что касается особенностей лазеров DenLase, то здесь есть о чем рассказать: прежде всего — это сверхчеткий и яркий сенсорный экран, с помощью которого пользователь производит все настройки и управляет процессом лечения.

Благодаря интуитивно понятному управлению освоение лазера займет у стоматолога минимум времени. Аппарат имеет широчайший набор предустановок, возможен выбор из 37(!) пунктов, вот лишь некоторые из них: отбеливание (несколько видов), лечение аденомы, фибромы, герпеса, папилломы, стерилизация каналов и др. Помимо предустановок, связанных с различными процедурами, специалист может запрограммировать до 5 личных настроек лазера, где ему будет доступны следующие регулировки: мощность, интервал между импульсами, время воздействия.

Еще одним безусловным плюсом лазеров DenLase является их богатая комплектация. Все модели поставляются в металлическом кейсе, где помимо основного блока пользователь найдет и необходимые расходные части (оптоволокно), и защитные очки (две пары для стоматолога и пара для пациента), и специальные приспособления для хранения и резки оптоволокон. Таким образом, потенциальный пользователь DenLase, приобретя лазер, и вооруженный соответствующей методикой для проведения операций, будет сразу готов к работе.

Не будем забывать еще одну возможность лазерной технологии. Для пациентов лазер — это дверь в будущее, т.к. все, что связано с лазерной техникой, это нечто новое, продвинутое и эффективное. Благодарный пациент наверняка захочет рассказать о новом «чуде техники» своим друзьям и знакомым, рекомендуя именно Вашу клинику, где так прогрессивно и без боли лечат своих пациентов.

Кроме того, упомянем и о престиже клиники, а также существенном расширении ее услуг. Дидный лазер — это, прежде всего, инвестиции в будущее, причем инвестиции, которые очень быстро окупаются. В среднем окупаемость дидного лазера составляет от 6 до 8 месяцев, в зависимости от стоимости и модели. Мы рекомендуем мысленно превратить Вашу клинику в болид Формулы 1, оснастить его новыми технологиями и покорить все пьедесталы. 

DR'S LIGHT W : СИСТЕМА ОТБЕЛИВАНИЯ СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ

Мы живем в век стандартов — стандартов моды, поведения. И даже во внешности, не смотря на сугубо индивидуальный ее характер, стандарты тоже присутствуют и одним из наиболее важных и заметных являются здоровые белые зубы.

GoodDrs
<http://www.gooddrs.com>



Если со здоровьем зубов все более или менее ясно, мы заботимся о них, соблюдаем гигиену, посещаем стоматолога не менее одного раза в год. С белизной зубов все обстоит гораздо сложнее, от природы у человека могут быть здоровые и правильно функционирующие зубы, но натуральный цвет эмали желтоват или коричневат, при этом человек может совсем не курить и не пить кофе. А учитывая то, что в течение жизненного цикла зубы подвергаются постоянному воздействию различных красителей, которые содержатся в пищевых продуктах, напитках, лекарственных препаратах, сигаретах и даже косметике, о белоснежной улыбке можно забыть.

В результате постоянного воздействия негативных факторов может развиваться дисколорит — изменение цвета зуба. Красители могут осажаться на поверхности эмали или проникать в твердые ткани зуба. Во всех случаях изменения цвета зубов часто показано профессиональное отбеливание. Существует несколько типов такой процедуры.

К профессиональным методам относятся кабинетное отбеливание, домашнее с использованием кап и внутреннее отбеливание. Домашнее отбеливание проводится непосредственно пациентом, и заключается в нанесении на кап-

пу геля на основе перекиси водорода, такой процесс может занимать от 2 до 5 недель при длительном ношении капы.

Кабинетное отбеливание заключается в катализации процесса отбеливания, поэтому оно занимает во много раз меньше времени, в среднем — полтора-два часа. Интенсификация отбеливания может вызываться ультрафиолетовым или лазерным излучением с помощью специальных устройств — дентальных лазеров или ультрафиолетовых ламп.

Наиболее экономичным и эффективным способом отбеливания считается ультрафиолетовая катализация процесса, отбеливающая система представляет собой конструкцию на специальном подвижном плече. Принцип работы такой же, как и в полимеризаторах с галогенными лампами.

Долгое время эти устройства выделялись в отдельный класс. Однако появление новой отбеливающей системы компании **Good Doctors** сломало эту тенденцию, что позволяет говорить о новом прорыве в процедуре отбеливания, снижении стоимости затрат стоматолога и пациента, а значит, экономической привлекательности отбеливания для более широкой аудитории.

Конструктивно отбеливающая система Dr's Light W выполнена в формате полимеризационной лампы Dr's Light, размеры и логика управления у нее такие же, функцией отбеливания ее наделяет наличие специального режима, особой широкоугольной насадки и штатива, который позволяет закрепить эту миниатюрную систему на плече стоматологического аппарата. Время отбеливания колеблется в диапазоне от 10 до 30 минут. Лампа продуцирует световое излучение длиной волны от 390 нм до 490 нм, что идеально подходит для качественного и эффективного отбеливания.


Использование подобной системы позволяет стоматологу извлечь несколько существенных плюсов:

- Экономия места, в разобранном виде лампа крайне компактна.
- Скорость подготовки к работе.
- Отсутствие шума, в связи с отсутствием вентилятора в конструкции.
- Возможность использования отбеливающей



системы, как средства для быстрой и глубокой полимеризации пломб.

- Мобильность, лампа работает на аккумуляторах и не зависит от централизованного электропитания.

Таким образом, Dr's Light W — это универсальная система с богатым функционалом и отличными потребительскими качествами. При этом, конечная стоимость и стоимость владения существенно ниже, чем при покупке стационарных аналогов. Сегодня система для отбеливания должна быть автономной, компактной и многофункциональной. И это все как нельзя лучше характеризует отбеливающую систему Dr's Light W. 

XELIA V7 : ТАКИМ ДОЛЖЕН БЫТЬ ВИЗИОГРАФ ДЛЯ КАЖДОГО

Наличие в стоматологической клинике радиовизиографа – это производственная необходимость, как для стоматолога, так и для его пациента. Быстрая диагностика с помощью радиовизиографа не только облегчает работу специалиста, но и позволяет удержать пациента, расположить его. За один прием Вы можете с помощью визиографа наглядно продемонстрировать пациенту картину лечения: «Вот так было до, а так стало после лечения». Такой подход давно признан во всем мире, а главное он работает. Согласитесь, что без наличия визиографа сделать это было бы весьма затруднительно, кроме того, лучевая нагрузка, получаемая пациентом, минимальна!



Радиовизиографы продукт нишевый, предназначенный для стоматологов, причем для тех, у кого уже есть рентгеновский аппарат — устройство тоже не слишком дешевое, требующее особого внимания в обращении. Кроме того, на рынке создалась ситуация, что визиографы дороже рентгена, часто в три, а то и в четыре раза. Но все меняется, и вслед за доступными высококачественными рентгенами на рынке появляются визиографы, предназначенные для самого широкого круга специалистов. Первой ласточкой среди доступных визиогра-

фов на российском рынке стала компания **SwiDella**, со своей новой моделью Xelia V7. Первое, на что обращаешь внимание при взгляде на аппарат - его дизайн, в то время, как европейские и американские производители стремятся придать своим аппаратам чисто утилитарные черты, SwiDella отличается оригинальным дизайном (рисунок сакуры, нанесенный методом тампографии) и необычным цветовым решением контроллера. Сейчас модель доступна в трех цветовых вариантах. Визиограф состоит из двух основных частей - непосредственно сенсора и контроллера, соединенных посредством жесткого армированного кабеля, что является важным обстоятельством. Дело в том, что у радиовизиографов соединения кабеля со штекером является традиционно «слабым местом», часто кабель перетирается или ломается, Xelia V7 позволяет избежать этих неприятностей за счет общей жесткости кабеля и дополнительной защиты места соединения. Сам датчик отличается компактными размера-

Технические характеристики:

- Сенсор: CMOS-матрица
- Внешние размеры: (мм) 44x32, 40x26
- Активное поле сенсора 36x27, 32,6 20,5
Разрешение: >22 пар линий
- Толщина сенсора: < 6 мм
- Динамический диапазон: 4, 096
- Процентное снижение дозы облучения: 80~90%
(В сравнении с рентгеновской пленкой D-speed film)
- Питание: USB 2.0 (5B)
- Время передачи изображения: < 3 сек.
- Питание: USB 2.0 (5B)
- Длина кабеля: 2 м. USB кабель(м) 2,5 /3/5
(опционально)



Программное обеспечение к Xelia V7

ми и небольшим весом. Матрица, используемая в сенсоре, сделана по CMOS-технологии и позволяет получать разрешение до 22 пар линий на миллиметр, что является отличным результатом для радиовизиографов любого класса. Изображение даже без последующей обработки получается четким, контрастным и ярким, видны даже мельчайшие детали.

Подключить радиовизиограф к компьютеру очень просто: при первом подключении драйверы, встроенные в контроллер, самостоятельно определяют операционную систему, таким образом, инсталляция происходит в автоматическом режиме. После установки полностью русифицированного программного обеспечения HandyDentist можно оперативно просматривать и обрабатывать изображения. Сделанный снимок автоматически прикрепляется к истории болезни пациента, стоматолог одним нажатием кнопки может отредактировать его, добавить резкости, убрать шум, перевести изображение в негатив, сделать необходимые замеры с помощью встроенных инструментов и многое другое.

Коснемся также безопасности использования визиографа, так как сенсор, который помещается в ротовую полость пациента, подключается к USB-порту компьютера, рабочее напряжение составляет 5 В, даже в случае нарушения изоляции такое напряжение является безо-

пасным для человека. Гораздо более значимым фактором является снижение лучевой нагрузки, получаемой при работе с Xelia V7, в отличие от пленки, матрица сенсора более чувствительна, соответственно времени на «засветку» и, как следствие, количество излучения будет меньше без ущерба качеству снимков.

С точки зрения обслуживания, специалистам SwiDella и здесь удалось создать продуманную конструкцию. Шнур, соединяющий контроллер с системным блоком, является стандартным USB-кабелем, а, значит, пользователь может опционально расположить контроллер на любом удобном для него расстоянии, приобретая шнур нужной длины в обычном магазине компьютерных комплектующих.

Подытожим. Компании SwiDella удалось создать радиовизиограф, сочетающий в себе доступную стоимость, разумную конструкцию и надежность в эксплуатации. Благодаря примененным техническим решениям, Xelia V7 является прекрасной альтернативой стандартной пленке, и если раньше многих останавливала цена на радиовизиографы, то теперь, с приходом на российский рынок оборудования SwiDella, каждый стоматолог располагающий рентгеновским аппаратом, сможет перейти на качественно новую технологию цифровой диагностики.

По материалам сайта swidella.com

НОВОСТИ СО ВСЕГО СВЕТА



На смену бормашине пришел гелевый состав

Современные аппараты для сверления зубной эмали имеют максимальную скорость вращения и снабжены автоматической подачей анестезирующего воздуха, который делает процедуру безболезненной и комфортной. Однако сама необходимость применения сверла стала под сомнение после изобретения французских ученых. Они разработали специальный состав, которые наносится на пораженные кариесом участки зубной эмали. Этот «заменитель» пломбы способен заставить ткань самовосстанавливаться.

Пока что данный метод лечения будет применяться тем, у кого незначительные повреждения зубной эмали. Всех остальных будут лечить традиционным способом — бормашиной!



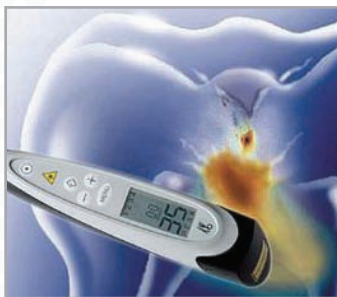
Импланты в зубе прорастают

Профессор Джереми Мао из Колумбийского университета научился выращивать зубы во рту пациента. Он придумал специальный каркас, схожий по форме с зубом. Каркас сделан из микропористых природных материалов, его устанавливают на имплант. В ходе многочисленных экспериментов Джереми Мао удалось выявить механизм прорастания новых зубов. Как оказалось, пористая структура каркаса абсорбирует стволовые клетки, которые приступают к наращиванию зубной эмали и других структур зуба. Предполагается, что в течение 9 недель после имплантации по новейшей методике у пациента вырастет новый зуб. Так как рост происходит при помощи стволовых клеток, процессы регенерации тканей будут происходить в усиленном темпе. А это значит, что новый зуб прослужит долго.



Змеиный яд в стоматологии

Новое достижение в мире стоматологии — Бразильские ученые открыли чудодейственные свойства ферментов, содержащихся в змеином яде. До сих пор десневые ткани, подвергшиеся хирургическому вмешательству, сшивали медицинскими нитями. Теперь активно используется клей, основным компонентом которого и стали энзимы змеиного яда. Эксперименты проводились на 15 добровольцах, которым предстояли плановые стоматологические операции. Специалисты отметили ту особенность, что нетрадиционные методы фиксации тканей оказались более щадящими, процесс выздоровления шел гораздо быстрее. «Теперь нам предстоит убедить коллег в превосходстве клея на основе змеиного яда. А для этого необходимо провести ряд дополнительных экспертиз с участием профессоров из Департамента доказательной медицины», — говорит руководитель исследования. К ноу-хау бразильских ученых российские специалисты относятся скептически. Утверждая, что нет методов лучше и надежнее традиционных.



Детектор кариеса

Ученые изобрели приспособление, которое может определить случаи начинающегося кариеса. Этот прибор представляет собой лазер, который работает на технологии раманской спектроскопии, применяемой в настоящее время для обнаружения химикатов. После проведения многочисленных исследований было установлено, что присутствие вредных бактерий можно выявить исходя из того, как отражается свет при направлении луча лазера на зуб. Изобретение такого лазера позволит бороться с появлением кариеса на корню. Как только у пациента обнаружат невидимые невооруженным глазом признаки разрушения зуба, можно будет ограничиться использованием лаков для восстановления зубной эмали, содержащих фтор. Изобретатели полагают, что это таким образом можно исключить сверление зубов и установку пломб.



Изобретено устройство, заглушающее звук стоматологической бормашины

Для человека естественно испытывать волнение перед визитом к стоматологу. По словам пациентов, одна из причин такого волнения - страх перед звуком бормашины, который напоминает о том, какими болезненными были стоматологические процедуры в прошлом. Именно звук бормашины заставляет людей откладывать, а иногда и вовсе отказываться от визита к стоматологу. Британские ученые уверены, что теперь такие страхи останутся в прошлом - во многом благодаря их новому изобретению, небольшому устройству, которое поглощает нелюбимый звук. По виду устройство напоминает наушники, и действует почти так же - с тем дополнением, что поглощает даже высокочастотный звук, который издает дрель. Все, что нужно сделать пациенту - это подключить наушники к телефону или плееру, и наслаждаться любимой музыкой. По словам врачей, удачным в этом устройстве является и то, что пациент продолжает слышать врача и медсестру - и только неприятные звуки не доносятся до его ушей.