

UNIDENT

№18 январь 2012



today

новости компании 2012 года



VIVACELLO 3

На лыже виолончели

ЛУКА ДЕ СИМОНЕ:

Чтобы быть успешным на новом рынке,
важно избавиться от стереотипов

СЕМИНАР SGS В САМАРЕ

Имплантация на новом уровне

Дорогие друзья!

Пишу эти строки под впечатлением – впечатлением от прекрасных полотен Караваджо, выставленных в Пушкинском музее. Все-таки не перестаю удивляться – сколько всего важно, значимого, иногда практически невыполнимого можно сделать, имея огромное желание. В этом году Пушкинский музей порадовал нас громкими художественными премьерами. Впервые мы смогли увидеть в Москве столько работ Дали, посетить выставку Блейка и такой прекрасный проект, как «Кандинский и Синий всадник», а чего стоит «Парижская школа»! 2012 год – год 100-летия ГМИИ им. Пушкина, без сомнения одного из лучших музеев мира, в попечительский совет которого я вхожу. Зная об интересных задумках музея, плане выставок, могу сказать – год нас ждет особенный. Будет на что посмотреть и чем гордиться. Друзья, ходите в музеи, посещайте выставки, берите с собой друзей, близких, детей – по своему опыту знаю, насколько это заряжает энергией, наполняет жизнь новыми красками!

Начало года является подходящим моментом для того, чтобы оглянуться назад, задумавшись о достижениях прошедшего года. Осень оказалась для нас чрезвычайно плодотворной: крупнейшая стоматологическая выставка Dental Expo в этом году прошла очень успешно. Мы рады были видеть на нашем стенде партнеров и друзей, представить новинки, которые, безусловно, станут флагманами стоматологического рынка в этом году. Выставка проходила одновременно с Третьим международным виолончельным фестивалем Vivacello, организованным нашим фондом U-Art: Ты и искусство. Гости выставки, наши иностранные партнеры, были счастливы, что им выпал шанс посетить музыкальный фестиваль мирового уровня, послушать лучших на сегодняшний день музыкантов со всего мира. Стивен Иссерлис (Великобритания), Юрий Башмет, Александр Рудин, Клаудио Бооркес (Испания), Мишель Летиек (Франция), Катя Сканава – такой состав участников, где каждое имя – своеобразный знак качества музыкального события, стал бы гордостью любого фестиваля. Некоторые из музыкантов ни разу не были в Москве, некоторым пришлось перекраивать свои гастрольные графики, и все же арт-директор фестиваля виолончелист Борис Андрианов собрал всех звезд под знамена Vivacello. Как и на двух предыдущих фестивалях, концертная неделя прошла на одном дыхании. Музыканты выступали на разных площадках, в неповторимой атмосфере, каждый концерт был особенным. А осень 2012 года – добро пожаловать на концерты Четвертого международного виолончельного фестиваля Vivacello!

Постоянный творческий процесс – поиск новых форм, воплощение интересных идей – это залог успеха и развития как отдельной личности, так и компании в целом. Мы меняемся, как и вся наша жизнь. Наш коллектив пополняется новыми сотрудниками – каждый раз, читая свежий номер, я вижу, что на его страницах появляются новые лица, а значит, UNIDENT активно расширяется, экспериментирует. В новогоднем номере журнала много интересного – репортажи, обзоры, новости и интервью. Тут и беседы с нашими партнерами из компаний Zhermack и Unicity Лукой де Симоне и Фредом Розенфельдом, интервью с Андреем Бастрычкиным, который прошел путь от менеджера по продажам до руководителя одного из важнейших направлений – Castellini. Но особенно хочу отметить разговор с Катей Сканава – редкое сочетание таланта, красоты, ума и жизненной мудрости в этой женщине, в этой выдающейся пианистке, матери троих детей. Она расскажет о своей необычной семье, о проблемах, с которыми сталкивается сегодня классическая музыка, о традициях встречи Нового года. Уверен, прочитав интервью, вы задумаетесь о многих важных вещах.

Новый год – повод обратить взор в будущее, чтобы определить, что нам еще предстоит сделать. 2012 год обещает быть очень интересным для нас, для страны и для мира в целом: готовится много значимых культурных событий в стране, да и политическая жизнь не дает нам расслабиться – президентские выборы пройдут в крупнейших государствах – России, США, Франции. Будем ждать с нетерпением главные спортивные события 2012 года – летнюю Олимпиаду в Лондоне и Чемпионат Европы по футболу. Надеюсь, наша с вами поддержка поможет сборной России показать хороший результат! Но вот в чем я точно уверен – так это в сборной UNIDENT. Мы уже сейчас подготовили столько всего нового, интересного, неординарного, что по результатам следующего года счет будет точно в нашу пользу! Будем удивлять и покорять!

Я поздравляю всех с Новым годом, и я уверен, что те эмоции и знания, которые были получены в этом году, помогут нам в будущем. Мы будем продолжать воплощать в жизнь культурные и образовательные проекты и развиваться столь же стремительно. Счастья вам, здоровья родным и близким, мы рады идти вперед вместе с вами!



К. Э. Н.,

**президент группы компаний UNIDENT
 Тамаз Манашеров**

СОДЕРЖАНИЕ



6—13 На языке виолончели. В Москве прошел третий фестиваль VIVACELLO

14—19 Катя Сканави: После землетрясения я почувствовала, что теперь живу в «дополнительное время»

Блестящая пианистка и неординарный собеседник Катя Сканави рассказывает в интервью о том, почему классическая музыка никогда не исчерпает себя, можно ли в два года стать скрипачом и как поменялась ее жизнь после пережитого в этом году землетрясения



20—21 Главные новости UNIDENT. Компания подводит итоги уходящего года

22—25 Андрей Бастрьчкин: Мы вышли на первое место в Европе по продажам CASTELLINI

Важным достижением компании стал существенный рост продаж продукции под итальянскими брендами. О том, как заразить позитивной энергией своих сотрудников и клиентов, рассказывает молодой и энергичный руководитель отдела оборудования UNIDENT Андрей Бастрьчкин



26—27 С Новым годом! Команда UNIDENT поздравляет читателей

28—33 DENTAL EXPO 2011

Тридцатая стоматологическая выставка Dental Expo превысила все достижения прошлых лет. Количество посетителей, участников, общая площадь — выросли все показатели. Число гостей стенда UNIDENT тоже значительно увеличилось. Он снова стал одним из самых посещаемых на выставке

34—35 Лука Де Симоне: Чтобы быть успешным на новом рынке, важно избавиться от стереотипов

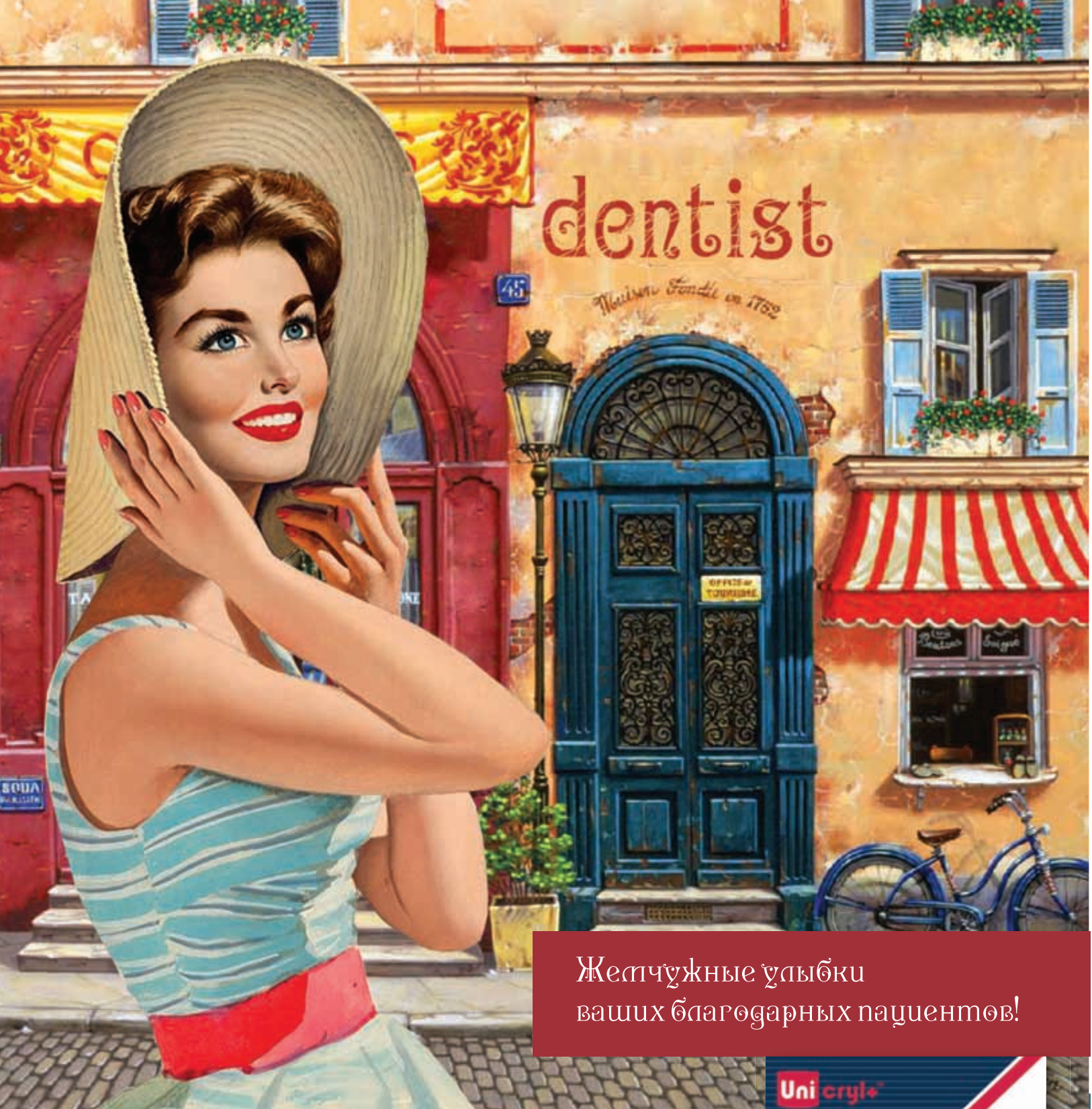
36—37 MUST HAVE/MUST WILL

38—39 Попадите в десятку Юнидент

В самом центре Москвы в сентябре открылась десятая стоматологическая клиника сети Юнидент. Однако «круглым» число клиник оставалось недолго. Уже в ноябре Юнидент появился и на Юго-Западе столицы — при клинике на улице Покрышкина открыт стоматологический учебный центр



40—41 PREMIER: БЕЗУСЛОВНОЕ КАЧЕСТВО МАТЕРИАЛОВ



Жемчужные улыбки
ваших благодарных пациентов!

АКРИЛОВЫЕ ЗУБЫ ИЗ США

- Высочайшее качество
- Уникальная структура
- Повышенная прочность
- Широкий выбор оттенков
- Обширный диапазон форм



UNIDENTRADEUSA





42—43 ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ КРАСОТЫ

> На ежегодном Конгрессе стоматологов СНГ специалисты обсудили развитие эстетической стоматологии, и одной из ключевых тем стало использование в этой области лазерных систем. Особенности применения лазеров проанализировала профессор Ольга Рисованная

44 МЕДВЕДЕВ ЧИТАЕТ UNIDENT Today. ПОДВЕДЕНЫ ИТОГИ КОНКУРСА СРЕДИ ПОДПИСЧИКОВ

46—47 РАСШИРЯЯ ВОЗМОЖНОСТИ ИМПЛАНТАЦИИ

>> В Самаре прошел семинар, посвященный костной пластике в дентальной имплантологии. В ходе обучения были освещены возможности современной дентальной имплантологии: от простых случаев до сложнейших, когда требуется применение микрохирургии и краниофациальной хирургии



48—49 UNIDENT НА КАРТЕ. ОБЗОР ОТРАСЛЕВЫХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ВЫСТАВОК

50—51 ФРЕД РОЗЕНФЕЛЬД: МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛУЧШЕЕ КАЧЕСТВО В МИРЕ

>>> На российском рынке появился новый продукт — акриловые зубы для съемного протезирования Unicryl. О том, чем они отличаются от существующих на рынке аналогов, рассказал руководитель направления Unicryl компании Unident Trade USA Фред Розенфельд



52—53 КОМПАНИЯ DRC/ТОРГОВАЯ МАРКА R.O.C.S. ОБЪЯВЛЯЮТ КОНКУРС

54—56 СОХО: ТОЛЬКО В UNIDENT

58—62 КАК ПРИРУЧАЛИ ИНСТРУМЕНТ. ИНТЕРЕСНЫЕ ФАКТЫ ИЗ ИСТОРИИ СТОМАТОЛОГИИ

>>>> Хорошее современное оборудование делает поход к стоматологу разве что ни sра-процедурой. Однако начиналось все куда менее позитивно. Многие прогрессивные для своего времени приспособления сегодня способны вселить ужас при одной мысли, что их действительно использовали в практике



64 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



Dr's Light

Полимеризационная
лампа, беспроводная

Длина волны: 420-490 нм
 Мощность излучения: 650 - 1500 мВт/см²
 6 режимов работы
 4 режима продолжительности
 полимеризации
 Цветной информационный LCD-дисплей
 Турбосветовод 8 мм
 Звуковое меню
 Li-ion аккумулятор, 3.7 В
 Широкая цветовая гамма:



 ЗАЩИТНЫЙ ЭКРАН
 В ПОДАРОК





МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВИОЛОНЧЕЛЬНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ

VIVA CELLO³

На языке виолончели

Третий виолончельный фестиваль VIVACELLO запомнился разнообразием площадок, форматов, стилей исполнения. За всю фестивальную неделю с 27 сентября по 1 октября не было двух концертов, которые были бы похожи друг на друга. Этот фестиваль стал интересен очень разной аудитории — от ревностных поклонников классической музыки до молодежи, привыкшей к клубной субкультуре. Организатором фестиваля уже во второй раз выступил культурно-благотворительный фонд U-Art: Ты и искусство, а генеральным спонсором — группа компаний UNIDENT. Фестиваль живет не только во время концертов, громкое эхо остается звучать в репертуарах музыкантов, куда вошли фестивальные премьеры, в материалах СМИ, которые еще долго ссылаются на именитых гостей VIVACELLO. Фестиваль стал неотъемлемой частью музыкальной жизни Москвы, в которой, как ни странно, не так много столь значимых событий в классической музыке.



Открытие фестиваля музыканты посвятили памяти Мстислава Ростроповича. В концертном зале имени П.И. Чайковского известнейшие виолончелисты Стивен Иссерлис, Борис Андрианов и Александр Рудин, а также ансамбль «Солисты Москвы» под управлением Юрия Башмета исполнили произведения, связанные с именем маэстро. Греческий композитор Вангелис, известный прежде всего как автор электронной музыки к фильмам и обладатель премии «Оскар», специально для открытия фестиваля написал «Элегию» для виолончели и струнных. Впервые взяться за классическое произведение композитора уговорил арт-директор Vivacello Борис Андрианов. Стоит отметить, что этот необычный эксперимент снискал у московской публики бурные овации.



Концерт-открытие фестиваля



Пресс-конференция открытия фестиваля



В концертном зале имени П.И. Чайковского



Юрий Башмет, музыкант, неизменный участник фестивалей Vivacello:

Я всем сердцем и духом в этом фестивале! Организуют его мои друзья и коллеги, и я надеюсь, что этот праздник музыки, который сфокусирован на замечательном инструменте — виолончели, будет продолжать жить. Фестиваль ярко прозвучал в первый раз, поразил во второй и этот масштабный третий заход говорит о том, что наследие великого Ростроповича, который вывел виолончель на большую сцену, живет.



Александр Рудин и Солисты Москвы под управлением Юрия Башмета



Все самое дорогое для Стивена Иссерлиса — в его виолончельном чехле. Фотографии детей, близких и виолончель Страдивари 1730 года с мягким звучанием, которое музыкант очень ценит. Стивен Иссерлис является кавалером Ордена Британской империи, почетным членом Королевской музыкальной академии, он удостоен премии «Эмми» как ведущий концертных радиопрограмм и премии Роберта Шумана. Потомок Феликса Мендельсона сегодня является самым известным британским виолончелистом в мире. Несмотря на очень плотный концертный график, титулованный музыкант просто и увлекательно пишет о классической музыке для детей — книги Иссерлиса о жизни великих музыкантов переведены на многие языки.



Фотографии детей бережно хранятся в виолончельном чехле Стивена Иссерлиса





Анатолий и Людмила Гребельские (DS Clinic) с дочерью Анастасией, Русико Мерабишвили, Евгения Пайкина



Зиули Исроевна Манашерова, Эдит Иосифовна Куснирович (Черешневый лес), Тамаз Манашеров



Диджей Габриель Прокофьев (да, это действительно внук Сергея Прокофьева) на культовой площадке Арт-Стрелка с программой NONCLASSICAL. Его ни на что не похожее произведение Cello Multitricks для девяти виолончелей исполнил Борис Андрианов, в роли же остальных музыкантов выступили восемь динамиков под управлением Прокофьева. В течение вечера диджейские сетсы чередовались с классическими произведениями в исполнении виолончелистов и струнного квартета.



Анна Леонова, Ольга Герасимова, Ирина Сингаевская (UNIDENT)



Михаил Барцевский с супругой



Александр Сапрыкин с супругой



Татьяна Никитина (UNIDENT), Гай Крихели, Шабби Михаэли (SGS, Швейцария), Лали Манашерова (UNIDENT)



С вице-президентом Российской Академии искусств Евгением Михайловичем Зевиным и проректором МГИМО Натальей Борисовной Кузьминой

Самый камерный концерт фестиваля.

На территории арт-центра ПРОЕКТ_ФАБРИКА музыканты, художники и режиссеры вместе пытались постичь суть виолончельной музыки. Необычный проект оставил самые яркие впечатления от искренних и виртуозных художественных находок и виолончельного исполнительства.



Игорь Безумов (Юнидент-Поволжье) с супругой Ларисой, Юлия и Леонид Зиченковы (UNIDENT), Андреас Сигрист Линднер (банк Clariden Leu), Тамаз Манашеров, Юрий Башмет, Мартина Биглиарди Мозр (банк Clariden Leu), Лали Манашерова, Ивета Манашерова, Анета Акоюн (UNIDENT)



Кира Кизенко со скульптором Паатой Мерабишвили



Сергей Кривошеев (сеть аптек 36,6) с супругой Марией Салиной (галерея Проун), Екатерина Терентьева (Price Waterhouse Coopers), Кира Кизенко, Тамаз и Ивета Манашеровы



С Магомедом Мусаевым (Global Venture Alliance)



Пианистка Катя Сканава, виолончелист Клаудио Бооркес и скрипач Борис Бровцын в культурном центре имени Чайковского на концерте памяти одного из наиболее известных испанских музыкантов двадцатого века — виолончелиста Пабло Казальса. Программа концерта в точности повторила программу, исполненную Пабло Казальсом и Александром Зилоти в 1910 году в Малом зале Московской консерватории. В камерном зале музыканты исполнили сонаты Эдварда Грига, Михаила Гнесина и Антона Рубинштейна.



Ивета Манашерова с Лидией Иовлевой (зам. генерального директора Государственной Третьяковской галереи)



Юные гости фестиваля Vivacello



С партнерами из компании Wieland Флорианом Егером и Габриэлой Папп

Кларнетист Мишель Летиек возглавляет крупнейший фестиваль имени Пабло Казальса, который ежегодно проходит во Франции



Ольга Муромцева, Устинья Иванова и Ивета Манашерова



Мишель Летиек, кларнетист, участник Vivacello:

В первую очередь я впечатлен уровнем виолончельной игры. Я не специалист, конечно, в этой области, я играю на кларнете, но люблю виолончель и часто выступаю вместе с виолончелистами. Я возглавляю фестиваль Пабло Казальса во Франции, удивительного виолончелиста, который сейчас очень популярен. Так что я, конечно, слышал много исполнителей и могу сказать, что уровень сегодняшнего концерта был действительно потрясающий. Мне было очень интересно увидеть школу, не так много существует школ виолончельного исполнительства в мире, к сожалению, всего две или три. Русская школа, конечно, наиболее известна. И я счастлив, что меня пригласили здесь выступить. Мне было невероятно приятно видеть таких молодых людей, видеть, как счастливы они были во время выступления. Совместная игра четырех виолончелистов, которую я слышал сегодня, — это просто фантастический опыт!



Тамаз Манашеров и проректор по научной работе МГМСУ Лебеденко Игорь Юльевич с супругой



Публика тепло приветствовала выступающих



Энтони, Дина, Александр Манашеровы с отцом



Гости фестиваля

На концерте закрытия фестиваля в театре «Школа драматического искусства» известные виолончелисты: Денис Шаповалов, Александр Бузлов, Клаудио Бооркес и Борис Андрианов исполнили четыре концерта Боккерини в сопровождении оркестра Musica Viva.



Анета Акопян и Ивета Манашерова (UNIDENT)



Букет Александру Бузлову от Дины Манашеровой



Александр Бузлов, виолончелист:

Сама идея вспомнить композитора Боккерини мне кажется очень интересной, он ведь сейчас редко звучит. Мы все играли один-два концерта в детстве, в школе, в консерватории. Но если подойти к этому по-настоящему, открывается целая бездна красивой, светлой музыки, которая требует от виолончелистов мастерства, владения инструментом и стилем. Я не помню, чтобы где-то звучали сразу четыре концерта, такого, по моему, еще никто не делал.

Просто взглянув на афиши, уже можно понять, насколько крупный это фестиваль. На Vivacello в Москву приезжают топовые музыканты со всего мира, это, конечно же, задает очень высокий уровень исполнительства. Я надеюсь, что фестиваль будет жить и дальше, потому что у него уже есть имя и, что очень важно, есть своя атмосфера — дружественная и теплая.





Дина и Энтони Манашеровы и председатель правления ТД "ГУМ" Тимур Гугуберидзе



Чета Манашеровых, Наталия Поппель (Северсталь) с иностранными гостями фестиваля



Кларнетист Мишель Летиек (Франция)



Кирилл Томазук с супругой и организатор фестиваля Vivacello



Никита Гавашели



Владимир Смирнов с супругой Лианой



Увлеченная беседа творческих людей: Борис Андрианов и Катя Сканави



Коллектив сети клиник Юнидент Стоматология - Игорь Гавашели, Людмила Халчевская, Оксана Верещагина, Дмитрий Быковский

КАТЯ СКАНАВИ: ПОСЛЕ ЗЕМЛЕТРЯСЕНИЯ Я ПОЧУВСТВОВАЛА, ЧТО ТЕПЕРЬ ЖИВУ В «ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ВРЕМЯ»



Фото: Георгий Пинхасов

Катя Сканави — одна из самых блестящих пианисток современности. С юных лет она сотрудничает с крупнейшими инструментальными коллективами мира, участвует в лучших международных фестивалях. Выпущенный в 2000 году ее диск с произведениями Шопена был признан в Америке лучшим диском года. За творчеством Кати наблюдают критики и музыканты. Нам же было интересно послушать ее рассказы о семье, в которой видна целая эпоха советской интеллигенции, о музыке и просто о том, что в жизни важно, а что нет.

«Катя? Она до сих пор играет? У нее же трое детей!»

— Катя — это псевдоним?

— Это придумал Святослав Рихтер, когда я начала играть на сцене как Екатерина. Он сказал, что, во-первых, для западных людей это слишком «языколомко», во-вторых, сложно запоминается и, в-третьих, торжественно слишком. Так что уже с восемнадцати лет я играю как Катя.

— **В каком возрасте человек понимает, что он станет музыкантом, что он готов посвятить этому жизнь?**

— Конечно, это зависит от особенностей каждого человека, но если в двенадцать-тринадцать лет

это решение не приходит, то, наверно, уже и не придет. Музыкой заниматься всем сложно, как бы ты ни был к этому способен. Это ежедневный труд, преодоление нежелания.

Дураков нет, и никому заниматься не хочется. Ведь сколько соблазнов! И как дивно-разнообразно можно провести это время! Есть единицы, которые с самого раннего детства живут музыкой, одарены и одержимы, как Женя Кисин, например. У меня ничего этого не было, и заниматься не хотелось. Я была невероятно неусидчива и только и думала, как бы сделать так, чтобы можно было заниматься, не теряя возможности перемещаться в пространстве, не упуская всего захватывающе-интересного. Быть в центре событий безотрывно. Необходимость сидеть была для меня еще более тяжелой, чем даже сами занятия. У меня была подруга флейтистка, которая могла подходить к окну, стоять и смотреть, как ходят люди. И я ей завидовала.

Я рано вышла на сцену: в восемь лет с оркестром играла, в двенадцать — в Большом зале консерватории. У меня уже было ощущение, что, если я брошу играть, вместе с этим из моей жизни уйдет что-то важное. У Клаудио (*Клаудио Бооркес, всемирно известный испанский виолончелист — прим. редакции*), например, было ощущение, что он очень любит сам инструмент. И когда ему говорили, что заберут его виолончель, если он будет мало заниматься, угроза физически лишиться инструмента была для него достаточно сильным стимулом.

— **Вы учились здесь, в Москве?**

— Мне с детства везло с педагогами. Я училась в Гнесинке у Татьяны Абрамовны Зеликман, потом в ЦМШ (*Центральная музыкальная школа*) у Владимира Крайнева, потом в аспирантуре Парижской консерватории. Затем переехала в Америку, там училась у Сережи Бабаяна, замечательного моего друга, который тогда еще не был таким знаменитым как сейчас. Я была счастлива провести эти годы с ним в Кливленде, потому что он обладает абсолютно всеми качествами, которые я хотела, чтобы были у моего педагога. Дальше я вернулась обратно в Московскую консерваторию, и вот пару лет назад закончила аспирантуру у Веры Васильевны Горностаевой. Так что теперь я «дипломированный специалист».

— *Говорят, что самые ужасные вещи на планете совершаются потому, что люди следуют правилам. Как вы относитесь к правилам?*

— Правила бывают разные. Наверно, я себе позволяю не стремиться соответствовать представлениям общества о том, что хорошо и что нужно. Всем угодить и игрой, и поведением, и тем, во что я одета, нельзя. Мне в принципе непонятно самоутверждение за счет каких-то внешних вещей. Я его в других не осуждаю, но для меня лично оно просто невозможно. Я никогда не стремилась к общению с нужными людьми. И всегда ходила ужинать с теми, с кем мне приятно и интересно. И я сейчас, наверно, только понимаю, что это шик и роскошь, которую далеко не каждый себе может позволить. В этом смысле я всегда жила по своим правилам или просто по интуиции. Есть некие моральные правила, которым, наоборот, хотелось бы следовать, но не всегда получается. Правила игры в профессиональной сфере я тоже не соблюдаю. Я позволяю себе роскошь делать то, что мне интересно, в этом смысле я счастливый человек.

— *А вы не чувствуете дискриминации в профессиональной среде, потому что вы не просто музыкант, а женщина-музыкант?*

— Дискриминации нет, но ощущение, что женщина не может так отдаваться своему делу, потому что она женщина и имеет семью, конечно есть. Я слышала не один раз: «Катя? Она до сих пор играет? У нее же трое детей!» Люди с трудом понимают, что от того, что у человека появляются дети, его интересы и творческие способности не уменьшаются. И менеджеры боятся, конечно, — вдруг она опять решит кого-нибудь родить.

— *Но это ведь действительно сложно предстать, как можно успевать и находиться рядом с тремя детьми, и при этом активно концерттировать, гастролировать. Вы детей с собой возите?*

— Когда они маленькие были, возила с собой, конечно. И летом, и зимой, и в самолетах, и с колясками, и с кормлением в дороге. Помню, мне даже мой учитель говорил, что наконец-то я по отдельности то одной правой рукой начну заниматься, то одной левой. Когда еще будет повод, а тут одной рукой ребенка держишь — другой играешь.

Уже с момента, когда им исполнялось несколько недель, их начинали перевозить через океаны: и в Америку, и в Мексику, и всюду. С Юрой Башметом мы однажды играли в Италии, он дирижировал Рапсодию на тему Паганини, я играла. Лева тогда было года полтора. Это был такой курортный город, библиотекарь оркестра, женщина, прогуливалась севой на улице вдоль зала.

И вот мы заканчиваем эту знаменитую ре-бемольмажорную вариацию, и вдруг в тишине, во время паузы, раздается отчаянный крик: «Маааааааааа!» Юра на меня смотрит, выжидая, убеги ли я со сцены, показывать ему вступление следующей вариации или нет... Я ему дала знак: играем дальше!

Сегодня все, включая Берлинскую филармонию, вынуждены делать шаг к публике

— *Вы вчера играли в Малом зале консерватории, как прошел концерт?*

— Да, хорошо, по-моему, тепло! Я не ожидала, что будет столько людей, потому что как раз Башмет дирижировал в это время в Большом зале, было сорокалетие Вадима Репина, и я думала, что на Малый может не хватить публики. Но у нас с Князевым был полный зал, и это всегда приятно, когда играешь маленькую сонату Моцарта в начале концерта — и уже сразу «Браво!», с цветами люди бегут. Вообще в Москве приятно очень играть.

— *А что, обычно московской публики на всех не хватает? Если два, три события одновременно проходят.*

— Знаете, для меня это трудный вопрос, я не знаю. Наверно, все-таки хватает, раз собираются люди. Да и публика совсем разная. Артисты, которые часто бывают на экранах телевизора, востребованы медиа и раскручены, собирают некую другую публику.

— *То есть в классической музыке те же законы, что и в шоу-бизнесе?*

— Хотелось бы верить, что не те же. Но, на самом деле, то, с чем мы сталкиваемся, говорит скорее об обратном. О том, что важно не столько качество того, что человек делает, сколько количество его появлений в прессе, по телевизору, сколько раз его фамилию произнесли по радио. В общем, начинают действовать те же законы, что и в маркетинге любого другого продукта. Все знают, что Кока-кола вредна, но, однако, ее все равно все покупают.

— *У вас есть возможность сравнивать: то, что в мире происходит в этой сфере и у нас, насколько похожи ситуации?*

— В принципе, ситуация такая же, как и во всем остальном мире. Коммерциализация происходит везде. Другой вопрос, что в немецкоговорящих странах, например, есть разные эшелоны артистов и разные ниши, которые эти артисты могут занять. Можно играть камерную музыку, играть с оркестрами не первого уровня, а с оркестрами второго уровня.

Если ты суперстар, то это во всех странах связано

Снимки ведущего фотографа легендарного агентства MAGNUM и друга Кати — Георгия Пинхасова



с одним и тем же — сколько денег в тебя вложили. У нас есть три-четыре имени, которые у всех на слуху, и для организаторов они являются гарантией, что концерт будет продан, и зал набит. Но классическая музыка не может быть окупаема в принципе. К сожалению, у нас государственное финансирование получают те же три-четыре

отторжения у меня это не вызывает. Хотя в основном это делается из чисто меркантильных соображений и не всегда на высоком уровне. И популяризуют исполнители не классическую музыку, а самих себя.

— А вообще классическая музыка нуждается в популяризации? Есть, к примеру, диджеи, которые помещают классику в клубное пространство, чтобы заинтересовать людей.

— Наверно, это правильно пытаться привлечь людей, которые еще не знают, что они очень, на самом деле, любят классическую музыку. Конечно, можно думать, что люди по зову сердца сами прибегают. Но, к сожалению, не очень бегут. Во всех концертных залах мира, где я играю, я вижу, что публика стареет. Поход на концерт становится ритуалом людей, близких к пенсионному возрасту. Но есть талантливые креативные люди, которые придумывают интересные формы завлечения людей в концертные залы. Вот в Нью-Йорке на меня, я помню, произвела впечатление серия концертов Rush Hour Concerts в Линкольн-Центре. То есть, вместо того, чтобы сидеть в пробке после работы и полтора часа пытаться выехать с Манхэттена в час пик, ты можешь посетить концерт. Час без антракта — коротко и прекрасно. И по доступной цене. Сегодня все, включая Берлинскую филармонию, вынуждены делать шаг к публике.

Еще у людей есть страх. Вот, я пойду на концерт, ничего не пойму, я ничего не знаю. Там какая-нибудь симфония Шуберта — буду скучать. Или человек работал весь день и думает, лучше я в своем кресле посижу дома, пощелкаю каналами. И его нельзя судить, потому что у многих действительно тяжелая работа. Но, с другой стороны, ведь во времена, когда искусство и культура процветали, люди жили не более легкой жизнью.

— А есть какой-то гипотетический шанс, что в итоге классическая музыка станет таким мертвым языком, о котором, вроде, все знают, но никто на нем не говорит?

— Гениальные рукописи еще не сгорели, и талантливые люди продолжают рождаться. Если музыка хотя бы их ударяет в сердце, они способны заразить этим и других. Это как с теми, кто проповедует в церкви. Там тоже редко, но встречаются люди, которые действительно способны из глубины своего опыта и своего понимания донести что-то важное до людей. А то, что людям это нужно, мне кажется, очевидно. Как бы мы не отчаивались, насколько рационально, прагматично и меркантильно все кругом, по-настоящему важные, серьезные жизненные вопросы не становятся менее насущными. Поэтому я не думаю, что этот язык станет



С Клаудио Бооркесом и Владимиром Сканами на фестивале Vivalcello

имени, которые вроде как в нем и не нуждаются. Ну, у нас так во всем: и в кино, и в театре — везде. Такая тенденция.

— И что с этим делать?

— Я думаю, главное с нашей стороны — хорошо играть. Потому что есть концерты, посидев на которых пол отделения, я понимаю, что, если бы я была человеком к этому не имеющим отношения, больше никогда бы в жизни на концерт не пошла.

Что мы можем сделать — интересные программы, интересные концепты, иметь в себе силы двигаться, развиваться и хорошо играть. И надеяться, что если два или три человека в зале могут почувствовать разницу между тем, что хорошо, и тем, что плохо, они придут еще. С детьми, может быть, придут.

— А как вы относитесь к экспериментам, когда классическую музыку совмещают с выступлениями популярных музыкантов или музыкой современных жанров?

— Если люди делают это талантливо, и это имеет художественный смысл, то я хорошо к этому отношусь. Сама я такого, наверно, не делала бы, но

...Гениальные рукописи еще не сгорели, и талантливые люди продолжают рождаться. Если музыка хотя бы их ударяет в сердце, они способны заразить этим и других...

мертвым. Уж слишком много заложено в этой генеральной музыкальной литературе.

Мне в детстве всегда хотелось, чтобы все оставалось, как есть

— *Хочу выразить свое восхищение вашим дедушкой Марком Ивановичем Сканами. Дело в том, что я училась в школе на математике Сканами, для нас этот учебник был как Библия.*

— Да, у меня везде, даже на паспортном контроле, когда слышат фамилию, до сих пор об этом спрашивают. Наша семья никогда не претендовала на какие-то авторские права, поэтому мы даже не знаем, сколько уже было переизданий. Но то, что учебник уже десятилетиями переиздается — это факт. Мне сказал мой двоюродный брат, что по каким-то рейтингам книжных магазинов России, он по продажам на третьем месте. Это наряду со всеми романами Дюма, Марининой и другими российскими бестселлерами.

Мой дедушка был невероятно одаренным человеком. Он умер рано, в шестьдесят лет, я его вообще фактически не застала. Все знают его математические способности, которые очевидны. Но он же еще писал прекрасные стихи. И лирические, и очень смешные, грибоедовского духа, пьесы. Причем он в них сам играл как актер, его даже во МХАТ приглашали, до такой степени он был в этом ярким и талантливым. Он играл на виолончели, блестяще играл в шахматы, его обожали все его студенты. Был настоящей звездой образовательного канала телевидения, на котором он вел математические передачи для поступающих в вузы.

Он всегда сам, собственноручно, отвечал каждому человеку, который присылал ему решение задач, это был фактически первый опыт «виртуального» или «заочного» обучения. У него было, как мне сказала моя тетька недавно, десять с половиной тысяч корреспондентов. И он отвечал каждому сам и спал три-четыре часа в сутки. Он был человеком совершенно другого отношения и к своей известности, и к тому, как нужно общаться с людьми.

Знаете, это была старая научная интеллигенция, и в семье моего деда все занимались музыкой. Вот сейчас, например, моему сыну перешла скрипка, он правда до нее пока не дорос — 1694 года, на которой играл его прапрадедушка. Отец Марка Ивановича, Иван Александрович, тоже был профессором, химиком. До революции он учился в Цюрихском университете, и у них был любительский квартет, в котором Иван Александрович Сканами играл первую скрипку, а Эйн-

штейн играл вторую. У нас даже фотография есть. А папина бабушка была первой женщиной, ставшей доктором наук по химии.

— **А новогодние традиции в вашей семье какие были?**

— Новогодние традиции — вот эта любовь к елке, к самому времени до Нового года и Рождества, скорее бабушкина. Захри, мамы родители, были, совершенно как старосветские помещики, потому что даже нескольких часов не прожили друг без друга. Дедушка когда узнал, что не стало бабушки, умер буквально в течение часа. Да... после шестидесяти четырех лет бурной совместной жизни. И всю жизнь они праздновали Новый год с елкой. Мы до сих пор у них на могиле на Новодевичьем кладбище всегда ставим и наряжаем елку.

Я очень долго поддерживала в себе веру в Деда мороза, в то, что он приходит, и что действительно в это время года происходит волшебство. Все надо мной смеются, а я все равно до сих пор

...До революции мой прадед учился в Цюрихском университете, и у них был любительский квартет, в котором он играл первую скрипку, а Эйнштейн играл вторую...



С французским музыкантом Мишеlem Летшекoм

считаю, что предновогоднее ожидание чуда — счастливое состояние «родом из детства», которое остается с человеком до старости. Рождественская атмосфера, из года в год пахнет елками и мандаринами — есть в этом что-то успокаивающее, неизменное. У нас в жизни все очень быстро меняется, а это возвращает к какому-то традиционному укладу. Я всегда наряжаю елку везде, в какой бы стране мы ни были.



На концертах Vivacello дети Кати подкупали всех своей непосредственностью

— **Что вы загадывали под Новый год?**

— Вообще, мне в детстве всегда хотелось, чтобы все оставалось как есть. У меня был какой-то традицианизм и желание устойчивости. Чтобы ничего не менялось, чтобы мы всю жизнь жили в одной и той же квартире, чтобы никогда из нее не только не исчезали никакие предметы, но чтобы все стояло именно на тех местах, на которых они были, когда я родилась.

— **А ваши дети делятся с вами какими-то желаниями, чего им хочется на Новый год?**

— У них совсем другая ситуация. Я всегда была одна, а их практически всегда было трое. У них настолько маленькая разница в возрасте, что никто из них не помнит себя без братьев и сестер. Алеша стал старшим братом, когда ему был год и два месяца. Поэтому они всегда живут компанией. Какие-то их желания совершенно изумительны. Например, ты спрашиваешь: а что бы ты хотел на День рождения? Я вот никогда не забуду ответ одного из моих сыновей: ты знаешь, я бы хотел воздушный шарик. Мои друзья, кому я это рассказываю, говорят, что готовы расплакаться. А с другой стороны, что может быть прекраснее, чем воздушный шарик? Который и полететь может, и ты за ним прыгаешь, чтобы его достать, тянешься.

В два года Алеша сказал, что он скрипач

— **Дети сами выбирали, в какие школы пойти, чем хотят заниматься?**

— Понимаете, Алеша захотел играть на скрипке. Я не знаю, откуда это взялось. Я ничем рацио-

нальным не могу это объяснить. Алеше было два года и два месяца, когда он сказал, что он скрипач, и что ему нужны только скрипка, смычок — и уже он состоявшийся музыкант. Он всегда был ребенком скромным и никогда ничего не просил, ни машину, ни конструктор. А тут — день за днем. Я прислушалась и через полгода позвонила учительнице. Поэтому так получилось, что Алеша этот путь выбрал сам. Хотя я даже не знаю, где он услышал, чтобы кто-то играл на скрипке.

Леве, наоборот, для его самоопределения хотелось чего-то другого. И я не настаивала, соответственно, профессионально он музыкой не занимается. Хотя с этого года начал брать уроки сольфеджио и сам занимается на рояле — это было его условие, что у него не будет педагога. В Леве еще есть интересная способность, совершенно для меня неожиданная. Например, он сидит на концерте с отсутствующим видом, томится и болтает ногами. После чего выходит и точно говорит, кто играл хорошо, что и кто ему понравился — и всегда попадает в точку.

— **Это, наверно, опыт уже. Вы ведь часто их берете на концерты?**

— Они и на концертах бывают, и дома слышат, как я играю, как мы репетируем, все-таки прекрасные музыканты приходят. Им есть, с чем сравнить.

— **Насколько вы участвуете в выборе того, что дети читают, смотрят, слушают... Вы сами выбираете или они у вас на самоопределении?**

— Ой, что вы, ни в коем случае! Какое самоопределение — торговля страшная! Если ты хочешь

Гарри Поттера, то между первым и вторым Гарри Поттером читаешь две нормальные книги. Вся информация сегодня направлена только на удовольствие, комфорт, на то, чтобы ты развлекался и, не дай Бог, ни о чем не подумал. Я не понимаю, как можно быть учителем в наше время, как можно выходить к двадцати пяти вот таким вот людям, которые абсолютно не хотят делать каких бы то ни было мозговых усилий. Люди, которые смотрят телевизор, я не знаю, как они вообще живы до сих пор. Телевизор-то у нас есть, но нет антенны, поэтому можно смотреть только те диски, которые я купила — к вопросу о выборе.

Конечно, они смотрели семь Гарри Поттеров и четырех Шреков. Но за это ты подсовываешь какие-то другие вещи — Шекспира, Гоголя, Гоцци, Островского. Должно же быть у них, то, что по-английски называется challenge. Это трудно перевести, это и не испытание, скорее задача, которая подразумевает, что человек преодолевает сопротивление, делает усилие, чтобы переступить через себя. Вызов — он нужен и каждому взрослому, и ребенку — каждый день хоть в чем-то победить себя. Это то, из-за чего меня отдали учиться играть на рояле. Моя мама считала, что нужно учиться делать то, что делать сложно, учиться преодолевать.

— Но ваши дети, они ведь в другой среде воспитаны, у них другое мышление, чем было, возможно, у вас. Вы чему-то учитесь у них?

— Каждый день и многому. Моя Саша — самая мудрая женщина, которую я когда-либо знала. Глядя на нее, я думаю, какое я имею право срывать или резко реагировать. У меня ощущение, что этот семилетний ребенок намного старше не только братьев, но и меня. Настолько она мудро смотрит на отношения, переживания, но то, что кто-то делает что-то не то и не так, как ей бы хотелось. Да, ты делаешь мне больно, но я буду тебя только больше любить. Поскольку все мои дети невероятно разные, я учусь тому, насколько по-разному можно относиться к одним и тем же вещам. Потому что их реакции, видение, способность разрешать конфликты, развязывать собственные узлы — все очень разное.

— Наш журнал тоже читают самые разные люди. Что бы вы им пожелали на Новый год?

— Самым разным людям, наверно, нужны самые разные пожелания. Тем не менее, мне и самой хотелось бы напоминать себе об этом ежедневно, и пожелать этого другим, чтобы все-таки мы не теряли способности относиться к каждому дню как к единственному настоящему, которое у нас есть. Эта мысль постоянно встречается в проповедях митрополита Антония Сурожского, который мне кажется поразительным человеком. Он часто го-




С Иветой и Тамазом Манашеровыми

ворил, что у нас уже нет прошлого и еще нет будущего. Он приводит в пример случай, как его при выходе из метро поймали нацисты, когда он был членом сопротивления во время оккупации Парижа. В эту секунду он очень явно и остро пережил осознание, что прошлой жизни у него уже нет. Да и будущее тоже очень неопределенно, мягко говоря... Есть только настоящий момент. Поэтому нужно жить, радуясь прекрасным вещам, для которых нам надо только открыть глаза и уши, чтобы они на нас со всех сторон начали падать. После того, как мы попали в землетрясение в этом году, у меня появилось ощущение, что мы живем в подарок.

— Да, думаю, многие читали об этой страшной истории в Новой Зеландии, когда собор, где вы должны были играть, разрушился буквально за пару минут до того, как вы вошли.

— Прямо на наших глазах. У каждого, наверно, такое было — осознание, что мы близки к самому страшному, что может случиться, буквально вот когда мы выйдем сейчас с вами из ресторана и будем переходить Никитский бульвар, на котором постоянно сбивают пешеходов. Не думать об этом, наверно, неправильно.

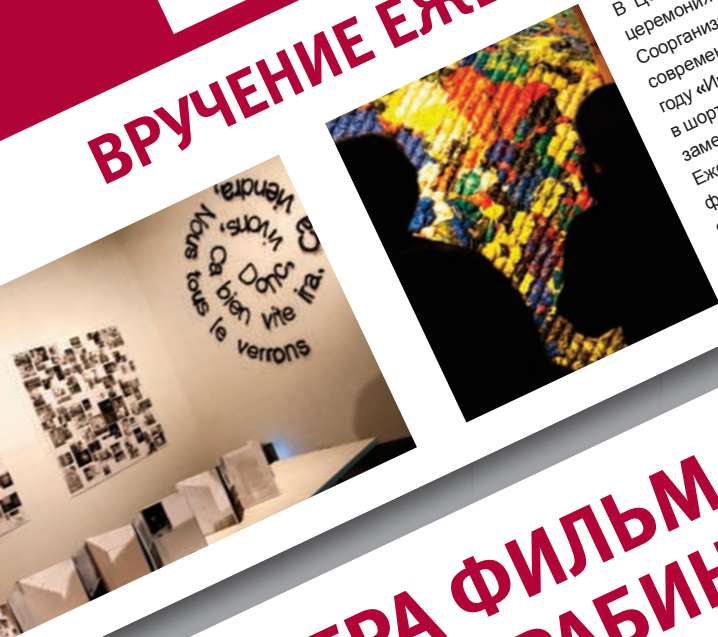
И при этом мне кажется, люди, которые говорят, что во всем разочаровались и им скучно, просто теряют чувствительность и способность видеть. У меня есть ощущение, что последние вот уже скоро десять месяцев жизни были нам с Сашей и Клаудио подарены. Это как в электронной игре, знаете, высвечивается слово bonus. Ощущение, что я живу в «дополнительное время». И когда бывают какие-то тяжелые моменты, когда нет сил, все-таки нужно вспоминать, что своего у нас ничего нет. А то, что есть, просто нам подарено. 

...У меня есть ощущение, что последние десять месяцев жизни были нам с Сашей и Клаудио подарены. Это как в электронной игре, знаете, высвечивается слово bonus...

ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ 2011

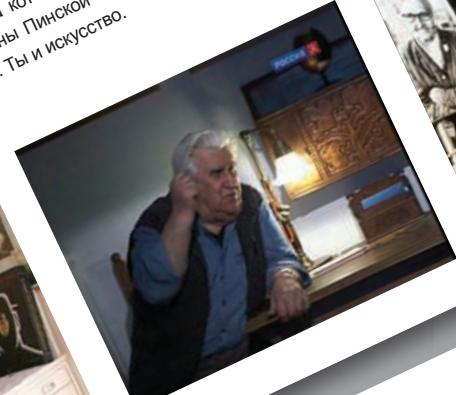
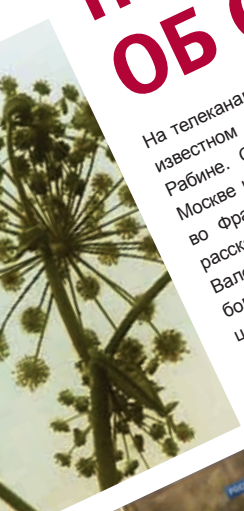
ВРУЧЕНИЕ ЕЖЕГОДНОЙ ПРЕМИИ «ИННОВАЦИЯ»

В Центре современной культуры «Гараж» 7 апреля состоялась VI торжественная церемония награждения лауреатов Всероссийского конкурса «Иновация». Соорганизатором одной из главных национальных премий, вручаемых в области современного искусства, традиционно выступил фонд U-Art: Ты и искусство. В 2011 году «Иновация» вызвала нешуточный резонанс в культурном сообществе тем, что в шорт-лист номинантов вошла арт-группа «Война» и получила главный приз. Ежегодный специальный приз и денежную премию между культурно-благотворительного фонда U-Art: Ты и искусство разделили Ирина Корина — за инсталляцию «Токазательный процесс». Премию вручили организаторы первой Уральской индустриальной биеннале современного искусства, и Ириана Корина — за инсталляцию «Токазательный процесс». Премию вручили учредители фонда Ивета и Тамаз Манашеровы.



ПРЕМЬЕРА ФИЛЬМА ОБ ОСКАРЕ РАБИНЕ

На телеканале «Культура» в октябре прошла премьера документального фильма об известном художнике и родоначальнике отечественного неонконформизма Оскаре Рабине. Он был участником выставки «Бульдозерной» 1974 года в Москве и после ее разгрома, под давлением властей, был вынужден эмигрировать во Францию. О перипетиях судьбы художника, о творчестве, о жизни и любви рассказывает в фильме сам Оскар Рабин, его друзья и современники, а также супруга Валентина Кропивницкая. Фильм «Оскар Рабин. "Счастливым" путь...» стал первой большой лентой, посвященной художнику, судьба которого тесно связана с судьбой целой эпохи. Съемки картины режиссера Татьяны Пинской были завершены в 2010 году. Фильм создан при поддержке фонда U-Art: Ты и искусство.



ВЫСТАВКА

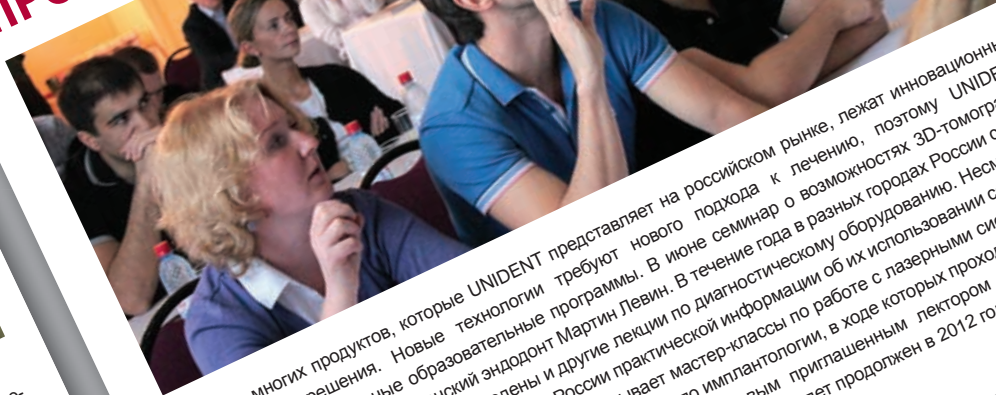


ТРЕТИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ VIVACELLO

Третий международный виолончельный фестиваль Vivascello, организованный культурно-благотворительным фондом U-Art: Ты и искусство, прошел с большим успехом в Москве этой осенью. Гости фестиваля имели уникальную возможность насладиться виртуозной игрой лучших классических музыкантов. Фестиваль освещали все ведущие средства массовой информации, он был удостоен высоких оценок журналистов, критиков и ценителей классики.



ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ



В основе многих продуктов, которые UNIDENT представляет на российском рынке, лежат инновационные технологии и решения. Новые технологии требуют нового подхода к лечению, поэтому UNIDENT осуществляет актуальные образовательные программы. В июне семинар о возможностях 3D-томографии прочитал известный американский эндодонт Мартин Левин. В течение года в разных городах России силами специалистов UNIDENT были проведены и другие лекции по диагностическому оборудованию. Несмотря на распространение лазерных технологий, в России практической информации об их использовании сегодня не хватает. Поэтому UNIDENT регулярно организует семинары по имплантологии, в ходе которых проходят сложные операции с привлечением зарубежных специалистов. Первым приглашенным лектором стал хорошо известный в Европе имплантолог Аттила Каммин. Цикл семинаров будет продолжен в 2012 году.

Ни одно крупное событие в стоматологии сегодня не обходится без участия UNIDENT. На всех выставках стенд компании является одним из центральных и наиболее посещаемых. За прошедший год UNIDENT принял участие более чем в тридцати медицинских выставках. В 2011 году, наряду с самыми крупными московскими форумами — весенним Dental Salon и осенним Dental Expo, усилила свои позиции стоматологическая выставка в Поволжье. Учитывая это, к самарской Dental Expo UNIDENT готовился особенно тщательно. Представил самый широкий спектр оборудования и материалов, новинок и эксклюзивных брендов на большом стильном стенде.

КИ



SKEMA 6

НОВИНКИ



В этом году UNIDENT представил целый ряд интересных новинок. Сразу после презентации компанией Biolase лазера нового поколения, инновационный аппарат был представлен в России. Появление лазера iPlus в этом году стало осязаемым шагом в развитии лазерных технологий. В 2011 году UNIDENT представил панорамный аппарат CS 9300 компании Sarestream Dental, значительно расширяющий возможности диагностики. А компания Castellini выпустила установки Skema 5 и Skema 6, интерес к которым в среде российских специалистов превзошел все ожидания. Заметным брендом, появившимся в России, стала швейцарская имплантационная система SGS Dental Systems. Новые имплантаты получили высокую оценку специалистов в России как в Москве, так и во многих регионах, где система была представлена. Компания UNIDENT стала эксклюзивным представителем в России CAD/CAM систем Wieland, уже знакомых некоторым российским специалистам. Высококачественное немецкое оборудование для зуботехнических лабораторий считается одним из наиболее точных и надежных в мире. Осенью на выставке Dental Expo UNIDENT представил акриловые зубы для съемного протезирования Unicryl производства компании Unident Trade USA. Американский производитель имеет полувековой опыт работы в отрасли и предлагает лучшее качество акрила в мире.

CAD/CAM системы WIELAND



CS 9300

UNIDENT

АНДРЕЙ БАСТРЫЧКИН: МЫ ВЫШЛИ НА ПЕРВОЕ МЕСТО В ЕВРОПЕ ПО ПРОДАЖАМ CASTELLINI



На отраслевых выставках или просто заходя в офис компании, многие отмечают, что в UNIDENT много красивых и молодых лиц. Кадровая политика компании дает возможность молодым сотрудникам реализовывать самые амбициозные карьерные планы. И эта позиция оправдывает себя. Андрей Бастрычкин, руководитель отдела оборудования UNIDENT, пришел в компанию студентом, и за пять лет сумел достичь значимых результатов не только в масштабе личного профессионального роста. Его позитивная энергия, увлеченность работой, жизненная позиция позволили UNIDENT продвинуть ряд важных направлений и утвердить лидерство в продвижении итальянских брендов на европейском стоматологическом рынке.

— Андрей, вы возглавляете отдел, который за последнее время показал очень хорошие результаты. Как вы сами оцениваете свою работу?

— Действительно, этот год для нас был особенным, мы показали серьезный рост по всем направлениям, в первую очередь по Castellini и Zhermack. Конечно, это говорит о доверии к нам как к компании, доверии к нашим продуктам и о профессионализме нашей команды. Что касается Castellini, в этом году мы существенно расширили географию своего присутствия в России. С помощью региональных дилеров нам удалось представить продукт во всех крупных городах, в том числе и в шоу-румах, где теперь можно увидеть установки и оборудование воочию. Мы запустили две новые модели установок — это, конечно, был фурор. Skema 5 и Skema 6 — высококлассные машины, которые сейчас уже подходят к рекордным значениям по продажам. Кроме того, мы открыли авторизованный сервисный центр по ремонту наконечников... в общем, многое успели сделать. По итогам года мы вышли на первое место в Европе по продажам Castellini. Так что теперь для нас важно остаться лидером в следующем году и сохранить существующую динамику роста.

— Видно, что вы увлечены тем, что делаете. Работа, на ваш взгляд, должна быть в первую очередь интересной или для вас важнее другие критерии?

— Работа, безусловно, должна нравиться, а потом все остальное. И мне нравится то, чем я занимаюсь, нравится работать с людьми, развивать новые направления. И, конечно, важно видеть результаты и получать отдачу. Самое приятное, наверно, оценки коллег и клиентов. Если была проведена большая работа, к примеру, клиника открывается под ключ, клиенты обычно звонят, благодарят за работу. Потому что общение и в бизнесе, и в продажах, на самом деле, выходит за рамки только каких-то юридических обязательств.



Чтобы быть убедительным, нужно знать больше, чем знают сами стоматологи, считает Андрей



Андрей и его коллеги регулярно проходят тренинги в Италии

Большой, кстати, отклик вызвало наше нововведение «Сертификат безопасности». Поскольку Castellini на сегодня — мировой лидер по защите врача и пациента от перекрестных инфекций, вместе с заводом мы разработали документ, красиво оформленный, где качество и безопасность подтверждены всемирно известными институтами стандарта. Такой документ получает каждый покупатель установок и клиники, работающие на оборудовании Castellini, имеют большое преимущество, важное для пациента. Сейчас эта тема крайне актуальна, и многие пациенты интересуются, насколько безопасно для них лечение, конкретно спрашивают в клиниках: а как вот вы автоклавируете?... а как дезинфицируете?

— *С виду продажи — не самая увлекательная вещь...*

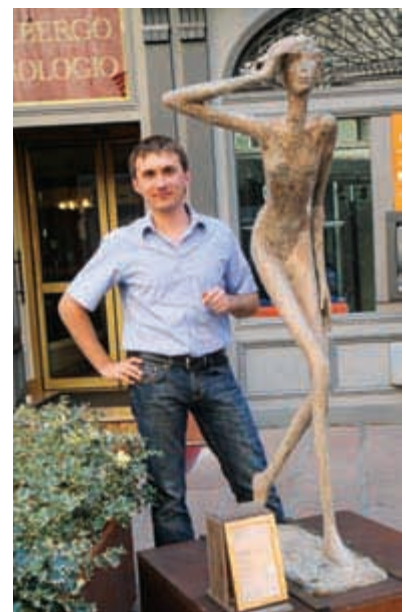
Я по натуре человек активный, люблю ставить цели, добиваться их... UNIDENT — это постоянный генератор идей, номер один на рынке. Мне близка энергетика команды, компании, которая очень динамично развивается, она дает мне возможности для профессионального и личного роста. Именно поэтому я здесь.

— *А бывают какие-нибудь необычные заказы?*

— Да, бывает, заказчики удивляют. Казалось бы, лихое время прошло, но до сих пор обращаются клиенты, которые просят смонтировать оборудование в частных домах или квартирах. А один случай меня вообще поразил. Клиент купил установку, мы приезжаем на монтаж — Черкизовский рынок, торговые павильоны и металлические контейнеры, такие большие двухэтажные. И на втором этаже, оказывается, запланирован



В Болонье Андрей изучал творения итальянских мастеров

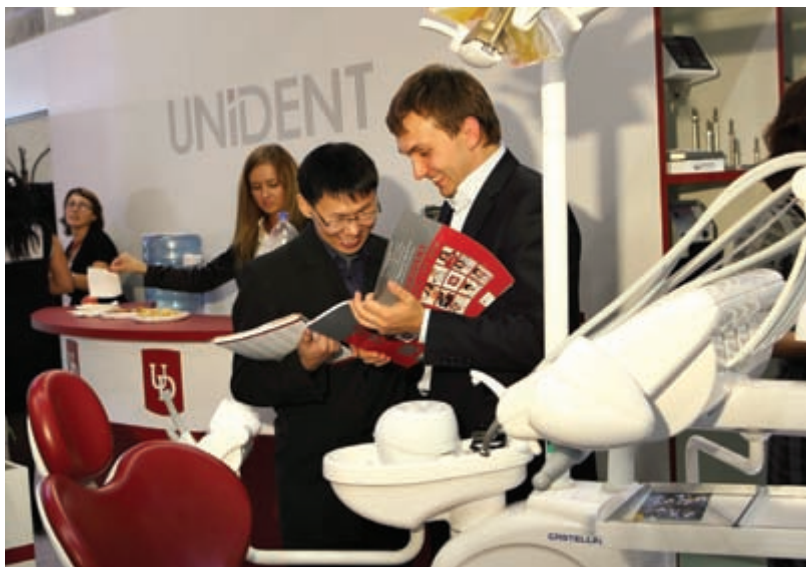


стоматологический кабинет. Полная антисанитария, никаких автоклавов, вообще ничего. Мужчина купил одну установку, один компрессор без каких-либо дополнительных приборов. Я спрашиваю: «Может, вы автоклав все-таки купите», а он: «Да? А это разве нужно?». Человек хотел сеть свою открыть, не имея никакого представления о стоматологии.

На фоне крупных клиентов, с которыми мы работаем, которые все взвешивают, проводят большую аналитическую работу, прежде чем принимают решение, такие перлы, конечно, очень разбавляют будни.



Эдуард Евгеньевич Осипов



На Dental Salon 2010

...Основные знания, которые я использую, дал мне Эдуард Евгеньевич Осипов, который много лет до меня руководил отделом. Он настолько воодушевленно относился к Castellini, что заразил меня этой позитивной энергией...

— Вы помните свой первый день в UNIDENT?

— Когда я пришел, у меня сложилось впечатление, что я попал в крупную серьезную медицинскую компанию, и я сразу решил, что хочу остаться здесь надолго. Это был май 2006 года, я тогда еще был студентом, и это был мой первый опыт работы в стоматологическом бизнесе. До этого у меня были скорее студенческие подработки. Меня взяли на должность ассистента менеджера службы прямых продаж в торговый зал. Конечно, сначала было немного жутковато, потому что я пришел в абсолютно неизвестную мне сферу, а в нашей профессии, чтобы быть убедительным, нужно знать очень много, а по некоторым вопросам даже больше, чем знают сами стоматологи.

— Вы говорите, что когда пришли в компанию, были студентом, где вы учились?

— Я окончил Московский институт права по специальности менеджмент организации. Не могу сказать, что институт сильно подготовил меня к тому, с чем приходится сталкиваться в работе. Основные знания, которые я использую, дал мне Эдуард Евгеньевич Осипов, который много лет руководил отделом до меня. Хочу сказать ему огромное спасибо, потому что именно он познакомил меня с этим брендом. Для него это был особенный продукт. Эдуард Евгеньевич настолько воодушевленно к нему относился, что заразил меня этой позитивной энергией. Чтобы быть успешным, нужно в первую очередь верить в продукт, который ты предлагаешь. И я уверен, что Castellini на сегодняшний день один из лучших инновационных продуктов на рынке стоматологии. Я не устаю поражаться, насколько в этом бренде все предусмотрено для конечных пользователей: стоматолога и пациента. Эргономичность сочетается с функциональностью, высочайшим качеством и фантастической защитой от перекрестных инфекций. Итальянцы в этом плане очень щепетильны.

— Вы руководите несколькими большими направлениями UNIDENT. Какими, на ваш взгляд, качествами должен обладать руководитель?

— Недавно я прочитал исследование в каком-то журнале, посвященное тому, что влияет на эффективность работы сотрудников. И там была высказана интересная мысль, что для коллектива важно, чтобы руководитель четко понимал, какие цели стоят перед компанией, к чему идет команда, и мог правильно обосновать и донести эту информацию. Наверно, это действительно один из важнейших факторов.

— Когда вы едете утром на работу, в машине что обычно играет?

— Раньше я жил в Москве, а потом, когда родился сынишка, мы с семьей переехали в Подольск, и дорога стала занимать до трех часов. Поэтому, конечно, стараюсь слушать больше полезной информации: аудиотренинги, аудиокниги. Недавно случайно записал себе «Ночь перед рождением» Гоголя, так поймал себя на том, что не мог оторваться.

— А вы вообще какой водитель? Аккуратный?

— Скажем так... люблю быструю езду.

— Расскажите о своей семье, вы говорите, у вас недавно родился сын.

— У меня замечательная жена Елена и сын Даниил, ему в декабре будет 2 годика. С женой мы вместе уже 5 лет. Кстати, встретились мы тоже

благодаря UNIDENT. Моя коллега из компании пригласила меня к своим друзьям, где я и познакомился с будущей женой.

— **Как планируете провести Новый год? Что-нибудь придумываете для ребенка?**

— У нас Данька большой фанат машинок, вообще с ними не расстается, поэтому хотим устроить ему праздник и подарить электромобиль. Он у нас родился 24 декабря, и первый наш совместный Новый год, когда ему была еще только неделя, я, наверно, никогда не забуду. И хотя мы с женой тогда успели только съесть по ложке салата — и побежали дальше его укачивать — это был для меня, наверно, самый счастливый праздник.

— **У вас есть какие-то увлечения? Не номинальные хобби, а то, что вас действительно увлекает?**

— Мне многое интересно. Я стараюсь всегда быть в курсе актуальных событий, но вот последнее, чем я увлекся, — это изучение возможностей памяти и мозга. К примеру, все знают, что Наполеон знал поименно своих солдат, и это давало ему огромное преимущество как лидеру, за которым шли в огонь и в воду. Но как это представить, ведь он запоминал тысячи имен! Соломон Шерешевский мог запоминать до десяти тысяч символов и безошибочно повторять их спустя десять лет. Это поражает. Есть известные древние методы — метод Римской комнаты, есть современные техники, научные исследования. Не могу сказать, что я прямо-таки целыми днями тренируюсь, но эта тема в целом меня очень увлекла. Вообще, меня удивляют феноменальные возможности людей в самых разных сферах, которые вышли далеко за рамки обычного понимания ...

— **В работе что-то используете?**

— Есть такой метод интеллект-карт. В двух словах если, то это способ обработки информации и генерирования новых идей. Он позволяет очень правильно задействовать возможности головного мозга — и левое и правое полушария. Наглядное представление помогает структурировать информацию, дает возможность легче ее запоминать, анализировать. И когда нужно срочно что-то придумать — тоже работает.

Есть очень много всевозможных методов, которые позволяют активизировать работу мозга. Ведь его возможности неисчерпаемы и, наверно, не будет никогда такого компьютера, который смог бы смитировать структуру головного мозга. Конечно, эффективность его работы зависит от многих факторов — и от образа жизни, и от питания...



С женой Еленой и сыном Данилой




В этот Новый год Даниил станет владельцем собственного автомобиля

— **Здоровым образом жизни тоже увлекаетесь?**

— Кстати, да. Увлекаюсь купанием в водоемах не по сезону, скажем так, и в проруби. Всем советую! Получаешь, конечно, фантастический заряд бодрости. Тело сначала начинает замерзать, а потом ты чувствуешь резкий взрыв энергии. Потрясающее ощущение! В этом году уже сагитировал некоторых коллег, так что поедем вместе. И Даньку своего в этом году на Крещение, наверно, тоже возьму окунуться.

— **Что вы пожелаете нашим читателям в Новом году? Всем окунуться в проруби в январе?**

— В первую очередь здоровья нашим дорогим читателям и их близким и огромной жизненной энергии для выполнения в Новом году всех поставленных целей. Пусть Новый год подарит море приятных моментов! 

С НОВЫМ ГОДОМ!



Леонид Зиченков

Дорогие друзья!

В наступающем году от всего сердца желаю вам здоровья и успехов, радостной новогодней ночи в кругу близких, веселых каникул и светлого Рождества. Желаю сохранить позитив новогодних праздников весь наступающий год, и тогда любые новогодние желания обязательно исполнятся. Пусть уходящий год запомнится всем самым лучшим, что было в нем, а оставшиеся проблемы успешно разрешатся в 2012 году! С Новым годом!

Ольга Герасимова

Каждый раз мы с нетерпением ждем Нового года. Кажется, что обязательно произойдет что-то доброе и настоящее, ведь это время чудес, время исполнения желаний. Я желаю всем читателям журнала, чтобы непременно хоть одна, пусть и небольшая, мечта сбылась, чтобы это ощущение сказки и новогоднего настроения сопровождало вас в течение всего следующего года!



Александр Джанхотели

Всем дорогим друзьям, партнерам, коллегам — в общем, всем читателям, желаю здоровья! Так повелось, что здоровья желают обязательно. Крепкого здоровья и невероятно хорошего настроения весь год! К сожалению, как и настроение, здоровье — величина непостоянная, но когда оно есть — это всегда как подарок судьбы! Желаю вам постоянных подарков от судьбы во всем! Тепла и любви вашим домам и вашим близким!





Ирина Киреева

От всей души поздравляю вас с Новым Годом! Пусть в эти зимние дни вас согревает любовь родных и близких, а все надежды и желания, которые наверняка каждый из нас загадывает с последними ударами курантов в старом году, обязательно сбудутся в новом. Счастья вам, здоровья и отличного настроения как минимум на весь следующий год! Знакомств и делового процветания.

Татьяна Никитина

Новый год, пожалуй, самый любимый всеми праздник с незабываемым тонким ароматом ели и мандаринов, с верой в осуществление заветных желаний. Но также Новый год — это праздник-рубеж, когда мы подводим итоги года уходящего и строим планы на следующий. Желаю вам в новом году крепкого здоровья, много радости, гармонии во всем. Пусть следующий год будет спокойным и мирным, пусть ваши друзья и близкие радуют вас пониманием и поддержкой. С Новым годом!



Людмила Пахомова

В Новом году хочется пожелать счастья и радости, вернее радостей, больших и маленьких, но от этого не менее приятных и значимых. Чтобы каждый день поражал новыми открытиями и радовал новыми впечатлениями и приятными встречами. Пусть жизнь бурлит и играет яркими красками и греет нас в теплых и радужных лучиках! С Новым годом! С Новым счастьем!



DENTAL EXPO 2011

Этой осенью крупнейшая стоматологическая выставка в России Dental Expo, тридцатая по счету, оказалась рекордной. И общая выставочная площадь, и количество участников, и число посетителей значительно превысили достижения прошлых лет. И едва ли кто-то из многочисленных гостей обошел вниманием стенд UNIDENT, расположенный прямо у входа в выставочный зал. Стенд компании считается одним из самых посещаемых на выставке и отличается масштабом и оригинальным дизайном. Он всегда объединяет две важные особенности работы UNIDENT — основательность и творческий подход.



На стенд **UNIDENT** всегда интересно заглянуть, ведь к каждой выставке компания старается готовить новинки. На **Dental Expo** была презентована имплантационная система **SGS**, заинтересовавшая действительно много специалистов. Выставка показала, что новые для России имплантаты способны очень скоро занять на рынке хорошие позиции — аналогично тому, как ситуация развивалась в Европе несколько лет назад. Сегодня система **SGS** в европейских странах хорошо известна и популярна, поэтому ее появление в России обосновано и закономерно.



Швейцарская имплантационная система **SGS** была впервые представлена на стенде

Unident принимает гостей



Менеджер отдела имплантологии Кирилл Шумов



Людмила Григорьевна Дейнеко – главный стоматолог Ноябрьска и Тамаз Манашеров



Руководитель отдела оборудования UNIDENT Андрей Бастрычкин



Гай Крихели, Шаби Михаэли (SGS) с Александром Джанхотели (UNIDENT)



Николетта Д'Апиче (Castellini) с коллегой из компании Cefla Group

Вторая важная новинка — система CAD/CAM производства Wieland, уже знакомая российским специалистам. UNIDENT стал эксклюзивным дистрибьютором компании в нашей стране, поэтому на стенде можно было пообщаться с представителями немецкого производителя и со специалистами UNIDENT по CAD/CAM системам.



Майкл Вукосавич, Метин Ясин (Premier, США) и руководитель отдела закупок Владимир Звягин



На Dental Экспо 2011 были представлены CAD/CAM системы немецкого производителя Wieland



Алла Хвойницкая (UNIDENT) и Флориан Егер (Wieland)



Лория Порфириадис (Biolase) демонстрирует коллегам возможности лазера iPlus



Константин Платицин показывает лазер Ezlase в работе



Лариса Голицева, Антон Зобнин (ОРНТ) с представителями корейской компании Good Doctors



Стоматологические установки Siger, компрессоры Wu Wei, мебель Dental Art



Установки Siger пользовались заслуженной популярностью у гостей стенда



Президент UNIDENT Тамаз Манашеров и директор по продажам Zhermask Лука Де Симоне



Как всегда у окна выдачи товара много посетителей



Торговый стенд UNIDENT



Валентина СлОбодчикова, Дарья Волкова (UNIDENT) с покупателем



Ольга Бадмаева (Отдел развития новых технологий)



Татьяна Крутиченко и Петр Даниленко консультируют посетителей стенда



Павел Шуряев, руководитель направления Zhermack



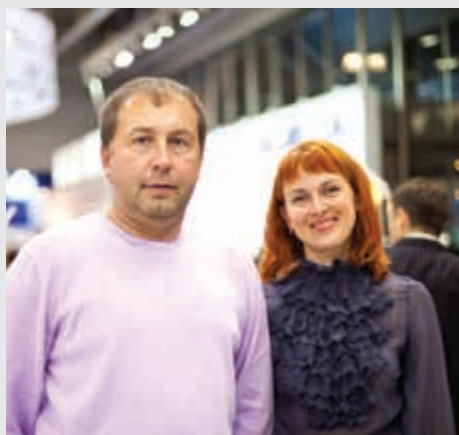
Лучезарная улыбка Лорри Порфириадис не оставит равнодушным никого



Dental Expo 2011. Выставочный стенд



Коллеги из компании Zhermack внимательно изучали UNIDENT Today



Владислав Выприцкий, Марина Кайзер (ЮНА, Новосибирск)



Фред Розенфельд (Unisgl, США) с Тамазом Манашеровым



Алексей Денисов, менеджер отдела рентгенооборудования рассказывает о спецпредложениях

Посещаемость стенда в первую очередь обусловлена тем, что UNIDENT представляет в России ряд ведущих брендов эксклюзивно. Рентгенооборудование Carestream Dental (Kodak-Trophy) и J.Morita, установки Castellini, оборудование Zhermack, лазерные системы Biolase и множество других направлений можно увидеть только в UNIDENT. Для многих поставщиков компания является ведущим дистрибьютором в мире, поэтому рекорды — часть повседневной работы команды UNIDENT. Несмотря на то, что стенд компании на ключевых стоматологических выставках всегда является одним из самых больших, весной на Dental Salon UNIDENT планирует увеличить площадь стенда вдвое. Это даст возможность дополнить широчайший ассортимент оборудования, инструментов и материалов, которые компания представляет на рынке, большим количеством интересных новинок.



Юлия Артемьева, отдел рентгенооборудования UNIDENT



Торговый стенд UNIDENT



Георгий Габузov и Ольга Платицина, отдел рентгенооборудования UNIDENT



Перед покупкой главное все проверить



На стенде царит деловая атмосфера

Лука Де Симоне: Чтобы быть успешным на новом рынке, важно избавиться от стереотипов



Итальянская компания Zhermack на мировом рынке является ключевым производителем оборудования и материалов для зубных техников. История компании началась в 1981 году, и за тридцать лет работы Zhermack стал брендом мирового масштаба. Сегодня продукция компании представлена более чем в 90 странах, и на рынках большинства из них оборудование и материалы Zhermack занимают лидирующие позиции. Об особенностях работы со стоматологами разных стран и, конечно, в России, мы поговорили с директором по экспорту компании Zhermack Лукой Де Симоне.

— Накануне Нового года принято подводить итоги. Чем для компании Zhermack запомнится этот год?

— Этот год был очень важным для Zhermack, мы подтвердили лидерство на многих рынках и начали работу в некоторых новых странах, где раньше не присутствовали. Мы участвовали в выставке IDS в Кельне, в Германии, которая прошла для нас очень успешно.

Работа Zhermack всегда была направлена на то, чтобы создать продукцию, в которой соединены итальянский дизайн и технологии для стоматологов и зубных техников. В 2011 году мы завершили работу над линейкой оттисковых материалов и стерилизационных систем. Мы представили Zeta Roll, наши новые рулоны пакетов для стерилизации, Elite Cord — ретрационные нити, позволяющие получать более точные оттиски. Для завершения реставрационной линии мы запустили Dune Ecotech, это новый микро-пескоструйный аппарат с низким потреблением песка и максимальной точностью. Prothyl EVO — полная линейка пластмасс для съемных протезов. И последнее, но не по степени важности: новые Zmask® — универсальные композиты светового отверждения для терапевтической реставрации.

— Каким вы видите сотрудничество с компанией UNIDENT в следующем году?

— Конечно же, наш бизнес усилил свои позиции, мы получили важные результаты продаж: компания Zhermack подтвердила лидерство на рынке России. Но мы ожидаем более значительных результатов в 2012 году благодаря новым продуктам. Сейчас вместе с UNIDENT мы получаем сертификаты качества, и скоро новинки будут доступны в России.

— В чем особенность работы в России?

— Продукция Zhermack на российском рынке уже более 10 лет, и основная моя задача заключается в том, чтобы оценить, насколько правильно продукт позиционируется на рынке. В такой большой стране это очень сложно. Поскольку приходится иметь дело с резко отличающимися реалиями в разных регионах страны.

— Продукция Zhermack представлена в 90 странах мира. Как вам удалось завоевать рынок на такой большой территории?

— Я мог бы назвать многие причины: качество нашей продукции, доступные цены, участие в крупных выставках и конференциях... Но лично мне кажутся наиболее важным фактором партнерские отношения с нашими дистрибьюторами, которые отличаются прежде всего вза-

имной лояльностью и длительным сотрудничеством. Мы берем лучшее от каждой страны, в которой работаем, это тоже, безусловно, помогает поддерживать интерес к нашей продукции во всем мире.

— **Как вы находите ключ, подход к рынку новой для компании страны?**

— Существует не один единственный ключ, успех Zhermack состоит в том, что мы ищем ответ «как-достичь-успеха» в каждой стране, в которой, конечно, есть свои особенности. Чтобы быть успешным на новом рынке, важно избавиться от стереотипов. Нужно учиться адаптироваться к новым культурам и рассматривать все очень относительно. Существует ведь не только черное или белое: мир состоит из множества цветов, и их изучение меня очаровывает.

— **Из многочисленных командировок, в которых вам довелось бывать, есть какая-нибудь поездка, которая запомнилась больше всего?**

— Самая первая. Три недели в Индии в январе 1998 года. Телефоны работали очень плохо, у меня не было даже факса для связи и я потерялся в стране, где никогда до этого не бывал. При этом мне нужно было вести бизнес, который я знал всего лишь несколько месяцев. Вспоминая эту поездку, я могу разве что улыбнуться.

— **Исторически наши страны много взаимодействовали, в первую очередь в области культуры. Даже в строительстве Московского Кремля, главного символа столицы, принимали участие несколько поколений итальянских зодчих. Как вы себя ощущаете в России?**

— Для такого страстного любителя истории, как я, приехать в Россию означает открыть для себя прекрасную страну. И если вы знаете, как внимательно слушать, она расскажет вам славную тысячелетнюю историю.

— **Лука, расскажите немного о себе. Какие у вас увлечения?**

— У меня нет какого-то определенного хобби, но я люблю два вида спорта, причем они совершенно противоположны друг другу — катание на лыжах и дайвинг. Я увлекаюсь историческими книгами и особенно биографиями известных и интересных мне людей.

— **Какой у вас любимый семейный праздник? Расскажите о своей семье.**

— Я женат. Ещё у меня есть кошка. А «праздником» я называю несколько дней на фантастическом пляже!



На выставке Dental Expo в Москве



С Тамазом Манашеровым и Игорем Безумовым (Юнидент-Поволжье), Dental Salon 2011

— **Как у вас в компании принято встречать Новый год?**

— В неформальной, расслабляющей обстановке мы все вместе обмениваемся добрыми пожеланиями за хорошим ужином.

— **Что бы вы пожелали читателям журнала Unident Today в новом году?**

— Много счастья и достижения целей. 

Универсальных рецептов не существует. Несмотря на это досадное обстоятельство, каждому покупателю все же приходится делать выбор. В этой рубрике мы предлагаем вариант оснащения клиник разного класса, основанный на выборе наших специалистов.

M U S T H A V E

В раздел **MUST HAVE** попадает оборудование, без которого не могут обходиться клиники среднего класса. Если врачи работают на такой технике, пациент может быть уверен, что его лечат в соответствии с обязательными базовыми стандартами качества и безопасности.



◀ iLASE, BIOLASE

По сути, этот аппарат стал первым в мире портативным диодным стоматологическим лазером, который представляет собой незаменимое дополнение к набору каждого стоматолога. Это первый лазер без педали, шнура и кабеля, все функции которого интегрированы в наконечниках. Несмотря на компактность, лазер с длиной волны 940 нм выполняет полный спектр работ по слизистой оболочке, а максимальная пиковая выходная мощность аппарата составляет 5 Вт.



▲ KODAK 5100, CARESTREAM DENTAL

Эта цифровая радиографическая система позволяет легко и быстро получать и анализировать цифровые изображения в стоматологии. Удобство в использовании и доступная цена делают ее идеальным решением для перевода стоматологической практики с пленочной технологии на цифровую. Реальное разрешение датчика в 14 пар линий/мм гарантирует исключительное качество рентгеновских снимков. Система обрабатывает и выводит изображение на экран менее чем за две секунды.



◀ EMCIA III, J.MORITA

В названии установки заложены 5 основных принципов ее конструкции: E ... easy (простота), M ... maintenance (обслуживание), C ... clean (чистота), I ... infection control (инфекционный контроль), A ... amenity (удобство). Приходя к стоматологу, работающему на установке J.Morita, пациент спокоен за свое здоровье. EMCIA III воплощает комплексный подход к системе инфекционного контроля. Единственная в мире система ASBD препятствует обратному всасыванию в воздушные и водяные шланги после остановки турбинного наконечника.

M U S T W I L L

Для **MUST WILL** мы выбрали продукты, которые максимально приближены к вершине современных технологий и отличаются удобством, дизайном и надежностью. Именно это оборудование имеют в виду, когда говорят о технических достижениях современной стоматологии.



KODAK 6100, CARESTREAM DENTAL

Технология, положенная в основу этого аппарата, — результат многолетних научных исследований компании Kodak в области цифровой радиографии. Это позволило создать датчик с практически неограниченным ресурсом работы (более 400 000 экспозиций) при неизменно высоком качестве. Система имеет реальное разрешение более 20 пар линий/мм, а наличие детского размера у датчика снижает дозу излучения более чем на 40%, делая диагностику максимально безопасной для детей.

SIGNO TREFFERT, J.MORITA

Эта установка уже стала классикой на мировом рынке стоматологического оборудования. В сотрудничестве с Porsche Design Studio компании J.Morita удалось создать уникальную установку, гармонично сочетающую высокие технологии, тщательно подобранные материалы и высококачественную отделку. Инновационная система управления позволяет легко и плавно перемещать инструменты во время лечения. Пациенту установка дает ощущение комфорта и спокойствия, врачу — уверенность в каждом движении.



EZLASE, BIOLASE

Исследования показывают, что наиболее эффективной для гемостаза и ректракции удалённых тканей является длина волны 940 нм. На этом основании компания Biolase выпустила диодный лазерный аппарат Ezlase, который предназначен для решения самых разных задач при работе с мягкими тканями. Частота импульсов лазера достигает 10 кГц, а длительность может варьироваться от 0,05 мс до 10 сек. Это позволяет максимально эффективно использовать мощность аппарата, которая составляет 7 Вт.





ПОПАДИТЕ В ДЕСЯТКУ ЮНИДЕНТ

В самом центре Москвы, недалеко от метро «Маяковская» в конце сентября открылась десятая стоматологическая клиника сети Юнидент. Теперь все дороги ведут не только в центр столицы, но и в нашу клинику, оснащенную в соответствии с мировыми стандартами лечения и диагностики. Однако «круглым» число клиник оставалось недолго. Уже в ноябре Юнидент появился и на Юго-Западе столицы. При клинике на улице Покрышкина будет открыт стоматологический учебный центр, где все специалисты сети Юнидент будут регулярно знакомиться с последними достижениями стоматологических технологий.

До новой клиники на 2-ой Тверской-Ямской удобно добраться


— Мы открыли уже больше десятка клиник, но это не значит, что мы гонимся за количеством, — отмечает президент группы компаний UNIDENT Тамаз Манашеров. — Для нас всегда было главным качественно и честно выполнять свою работу. И совершать только обдуманные шаги, которые пройдут проверку временем. О том, что компания движется в правильном направлении, говорят темпы ее развития и авторитет на стоматологическом рынке. Через два года UNIDENT будет отмечать двадцатилетие, и за все время компании никогда не приходилось ни поступаться принципами работы, ни менять свое имя, как это часто бывает в бизнесе.

— В Москве очень много клиник самого разного уровня, и наша главная задача в том, чтобы имя Юнидент ассоциировалось в первую очередь с качеством лечения, — говорит медицинский директор клиник Юнидент Оксана Верещагина. — Мы прикладываем очень много усилий, чтобы создать команду, в которую бы вошли не просто профессионалы, но и очень по-

рядочные люди. И я благодарна всем нашим сотрудникам, которые верят в нас — и работают вместе с нами.

По мнению директора клиник Юнидент Игоря Гавашели, сеть будет продолжать расти и развиваться — расти как компания и развиваться профессионально. И амбиции компании вполне обоснованы, ведь ей удастся планомерно воплощать их в жизнь из года в год.

— Нужно жить так, чтобы и тебе самому было хорошо, и всем вокруг тебя. Юниденту вполне удастся следовать этому принципу, — уверен Игорь Гавашели.

В новых клиниках на 2-ой Тверской-Ямской улице и на улице Покрышкина, как и в других клиниках сети, можно получить квалифицированную помощь в любой области стоматологии. Они прекрасно оборудованы, имеют кабинеты рентгенодиагностики очень высокого уровня. И, как и все, что связано с компанией UNIDENT, клиники оформлены со вкусом и встречают пациентов доброжелательной атмосферой. 



Поздравить коллектив новой клиники приехали коллеги из UNIDENT



Врач-терапевт Анна Казначеева и медицинский директор клиник Юнидент Оксана Верещагина



Исполнительный директор клиник Юнидент Людмила Халчевская внимательно относится ко всем деталям работы



Все кабинеты прекрасно оснащены



Все клиники сети Юнидент стоматология оформлены со вкусом



Кабинет рентгенодиагностики оборудован в соответствии со всеми действующими стандартами

PREMIER

БЕЗУСЛОВНОЕ КАЧЕСТВО МАТЕРИАЛОВ



Американская компания Premier была основана в 1913 году. Скоро исполнится 100 лет, как Premier бережет свои традиции и дорожит репутацией, поэтому специалисты компании тщательно следят за процессом производства и всегда стремятся повышать уровень подачи продукта. UNIDENT представляет линейку стоматологических материалов Premier, в которой можно найти незаменимые для работы стоматолога материалы. Главной особенностью Premier является гарантия качества. Приобретая продукцию компании, вы можете быть абсолютно уверены в надежности и эффективности покупки.



RC-Prep™

*Материал для химико-механической обработки
корневых каналов зубов*

- Уникальная формула, помогающая вскрывать кальцифицированные устья каналов, облегчая их последующую обработку
- Успешное сочетание с аппекслокаторами, что позволяет добиваться наиболее высоких клинических показателей
- Надежная защита от инфекций. Форма выпуска препарата предусматривает четкую дозировку активного вещества
- Эффективность химико-механической обработки корневых каналов, доказанная 30-летним опытом успешного клинического использования во всем мире
- Прекрасный отбеливающий эффект, достигаемый благодаря химическим реакциям в процессе взаимодействия эмали с препаратом



Premier® Implant Cement™

*Цемент для фиксации ортопедических конструкций
на имплантатах*

- Обеспечивает надежную и долговременную фиксацию ортопедических конструкций на имплантатах
- Эластичность полимерной структуры позволяет легко извлекать ортопедические конструкции. Не содержит эвгенол, идеален для временной фиксации любых ортопедических конструкций
- Простота использования
 - Автоматическое смешивание и непосредственное внесение без использования пистолета
 - Простота фиксации ортопедических конструкций
 - Легкость удаления излишков материала





Traxodent®

Система ретракции
на основе пасты Hemodent®

- Быстрая эффективная ретракция:
 - занимает 2 минуты
 - исключает необходимость поиска кровоостанавливающих средств
 - позволяет сократить время пребывания пациента в кресле
- Отличный гемостаз:
 - останавливает кровотечение и десневую фильтрацию во время ретракции
 - легко впитывает лишнюю десневую жидкость
- Более комфортные ощущения для пациента:
 - позволяет избежать повреждение десны
 - уменьшение давления на чувствительную ткань
- Удобен в использовании:
 - никаких сложных и дорогих пистолетов или картриджей
 - эргономичный одноразовый шприц с гибким наконечником
 - каждый шприц запакован в пакетики из фольги, которые можно повторно запечатать



Enamel Pro®

Профессиональная профилактическая паста, формула которой обеспечивает доставку АСР в ткани зуба

- Исследования показали, что АСР предотвращает эрозию эмали путем стимулирования реминерализации
- Enamel Pro® доставляет на 31% больше фтора в ткани зуба, чем профилактические пасты не содержащие АСР
- Enamel Pro® создает блестящую поверхность зубов, заполняя трещины и дефекты эмали АСР
- Удобство для врача:
 - паста упакована в унидозы, в комплекте идет эргономичный держатель
- Удобство для пациента:
 - быстрое очищение
 - легкое ополаскивание
 - идеальная консистенция для уменьшения разбрызгивания
 - разнообразие абразивностей и вкусов



ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ КРАСОТЫ

Специалисты из стран СНГ уже не первый раз собираются на ежегодный форум в прекрасных интерьерах одного из самых известных отелей Средиземноморья — турецком Мардан Паласе. Как отмечают организаторы, основная идея Конгресса стоматологов СНГ, который в этом году прошел уже в девятый раз, заключается в сохранении лучших традиций стоматологии стран Содружества, развитии отрасли и укреплении системы профилактики стоматологических заболеваний.

Пятого октября обменяться опытом и обсудить актуальные проблемы на форуме в Анталии собирались руководители и владельцы стоматологических клиник, а также практикующие врачи. Первый рабочий день IX Конгресса был посвящен проблемам эстетической стоматологии, и одной из ключевых тем стало использование в этой области лазерных систем. По данным российских и зарубежных исследователей, лазерные технологии на сегодня являются наиболее эффективными и перспективными в эстетической стоматологии. Особенности применения лазеров и возможностям лазерных систем Biolase на Конгрессе был посвящен доклад доктора медицинских наук, профессора Ольги Николаевны Рисованной.



Ольга Николаевна Рисованная
 д.м.н., профессор кафедры стоматологии ФПК и ППС Кубанского ГМУ, г. Краснодар
 Индивидуальный член Международной Лазерной Ассоциации.
 Член правления Лазерной Ассоциации России.
 Член-корреспондент Российской академии проблем качества.
 Эксперт по стоматологии и квантовой медицине при Совете национального фонда здоровья.
 Награждена серебряной медалью «Ивана Павлова» Российской Академией Естественных Наук «За развитие медицины и здравоохранения» и медалью «За большой вклад в развитие лазерной медицины в России».
 Член Международной Лазерной Ассоциации SOLA (Member of International Society for Oral Laser Application).



Эстетическая стоматология и лазерные системы

Современная восстановительная стоматология обеспечивает врачу полный спектр пломбирочных материалов, а также позволяет создать совершенно иной подход к лечению кариеса – с применением максимально консервативных методов, с минимальным удалением инфицированной и максимальным сохранением здоровой ткани.

Используя вращающиеся инструменты, таких результатов достаточно сложно добиться, вот почему существует повышенный интерес к другим способам препарирования твёрдых тканей зуба. Применение лазерных технологий позволяет добиться ошеломляющих результатов в эстетической стоматологии.

Из всех типов лазеров, которые были исторически использованы для обработки твёрдой ткани зуба, наиболее исследованным и эффективным является лазер ErCr:YSGG. Механизм его работы основан на том, что длина волны 2,780 нм хорошо поглощается водой. Посредством поглощения лазерной энергии мы можем получить мгновенное испарение воды, со значительным увеличением её в объёме, результатом чего является разрушение кристаллической структуры твёрдых тканей зуба.

Благодаря очень короткому импульсу поглощение энергии происходит на глубину всего 0,003мм и не доходит до глубоких слоёв. Поэтому ткань не испаряется полностью, а распадается на маленькие фрагменты. Абляция твёрдых тканей зуба происходит в микровзрывах. Отсутствует плавление или карбонизация и не происходит теплового повреждения.

Скорость, с которой происходит удаление ткани, зависит от количества содержащейся в ней воды. В среднем эмаль содержит 4% воды, тогда как дентин – 10%. Кариозный дентин содержит ещё больше воды, обладает, таким образом, самой высокой скоростью абляции, а эмаль – самой низкой. В результате требуются различные установки параметров лазера подобно тому, как при использовании обычных стоматологических инструментов выбираются различные скорости вращения и различные боры – в зависимости от природы удаляемой ткани. Лазерная энергия при этом вызывает высвобождение гидроксидной группы (ОН) в гидроксипатите, а также мгновенное испарение воды в кристаллах и мгновенное испарение гидратной оболочки, которая состоит из слоя воды вокруг поверхности кристалла. В результате на поверхности кристалла образуется двухзарядный электрический слой или дзета-напряжение с мощным электрическим полем, которое связывает значительное количество воды. Дзета-напряжение также обеспечивает ионную проницаемость в дентине.

Эффективное водное и воздушное охлаждение очень важно. Во время лазерной подготовки поло-

сти температура в пульпе увеличивается меньше, чем при использовании обычных методов лечения. Распыление удаляет фрагменты удалённой ткани и делает возможной установку более высоких значений энергии и частоты импульса. При одинаковых настройках действие абляции более эффективно с применением водяного спрея. Алгоритм работы следующий: перед лазерным воздействием следует очистить обрабатываемый зуб с помощью ультразвукового скейлера или Air-Flow для лучшей абсорбции луча лазера. Лазерное воздействие начинается с препарирования кариозной полости. При этом используются параметры, рекомендованные производителем для препарирования эмали. Лазерный пучок должен быть направлен перпендикулярно и сопровождаться водяным спреем для охлаждения. После прохождения эмали следует снизить энергетические параметры лазера для уменьшения термического воздействия на пульпу. Удалять кариозный дентин необходимо при более низких параметрах мощности. Если в процессе удаления кариеса полость оказывается слишком близко к пульпе, то следует ещё уменьшить энергетическую мощность лазера. При препарировании в непосредственной близости к пульпе лазер должен работать в импульсном режиме с минимальной энергией. Полноту удаления кариеса проверяют с помощью индикатора. После препарирования ткань зуба имеет матовую поверхность, что объясняется наличием микроретенционной поверхности. После очистки полости воздушно-спреем, в соответствии с рекомендациями производителя, наносится адгезивная система с последующим пломбированием композитом. Хорошо зарекомендовал себя лазер при лечении клиновидных дефектов и пришеечного кариеса. Положительный опыт, накопленный в нашей клинике за 5 лет, позволяет утверждать, что лазерные технологии в лечении заболеваний твёрдых тканей зуба находят всё более широкое применение в силу целого ряда преимуществ перед традиционными методами лечения с применением вращающихся инструментов.

Лазерный луч производит обработку бесконтактно, безболезненно, малоинвазивно, в стерильных условиях, без образования смазанного слоя, создавая микроретенционную поверхность. При этом к минимуму сводится вероятность возникновения вторичного кариеса.

Лечение с применением ErCr:YSGG лазера комфортно, так как пациент не сталкивается с привычным шумом, вибрацией, запахом и видом традиционной установки. Однако, оптимальные результаты лечения возможны только при соответствующей профессиональной подготовке и чётком соблюдении алгоритма лечения с применением лазера.

д.м.н., профессор Ольга Рисованная



...Из всех типов лазеров, которые были исторически использованы для обработки твёрдой ткани зуба, наиболее исследованным и эффективным является лазер на кристалле ErCr:YSGG ...



МЕДВЕДЕВ ЧИТАЕТ UNIDENT TODAY

Весной мы объявляли о начале акции, по которой все, кто подписывался на журнал UNIDENT Today с мая по сентябрь, получали шанс выиграть ноутбук. Накануне выставки Dental Expo будущего обладателя ценного приза выбрала беспристрастная и аполитичная компьютерная программа. Мы поздравляем Максима Медведева с тем, что фортуна улыбнулась именно ему, а остальных участников — с оформлением подписки на журнал.



Максим Медведев на выставке в Москве



Ценный приз победителю вручила директор по маркетингу UNIDENT Яна Клевцова


Вручать ценный приз редколлегия решила в первый день выставки Dental Expo на стенде компании UNIDENT, куда и был приглашен победитель. Максим Медведев оказался энергичным стоматологом из Нижнего Новгорода, который приехал в Москву с очаровательной супругой Ириной.

— Сейчас редко удается куда-то ездить, все-таки семья, дети, работа... — говорит Максим, — поэтому здорово, что появился стимул выбраться в Москву и повидаться со старыми друзьями. Здесь очень много моих однокурсников-стоматологов, с которыми я давно не виделся.

Максим родом из Костромской области, но так сложилось, что он переехал в Нижний Новгород, где живет уже много лет и воспитывает своих детей. Основным увлечением он считает рыбалку и походы за грибами — главное, чтобы отдых проходил на свежем воздухе. Как мы не раз убеждались, стоматологи — люди творческие, поэтому нас не уди-

вил рассказ Максима о занятиях фотографией. Эта страсть тоже связана с прогулками на воздухе, поскольку в основном в коллекции Максима пейзажные зарисовки. Но времени на увлечения у нашего победителя остается не так много, поскольку основную часть времени он уделяет семье и профессии — Максим работает терапевтом в сети стоматологических клиник.

— Благодаря UNIDENT Today мы с коллегами узнаем о новинках в стоматологии, которые нужны непосредственно для работы, — рассказывает Максим. — Потому что в основном в стоматологических журналах, брошюрах попадают перепечатанные в пятый раз статьи или что-то далекое от реальной жизни. А актуальные материалы, к примеру, по эндодонтии найти не так просто. UNIDENT Today, на самом деле, очень полезный журнал. Практика, конечно, бесценна, но без теории она существовать не может. Очень важно своевременно получать информацию о современном оборудовании и технологиях. Без них наша работа немислима.

Мы рады, что число подписчиков UNIDENT Today растет, и благодарны за отзывы и ценные предложения по совершенствованию журнала, которые мы получили от читателей в дни выставки. Для редакции важно и интересно ваше мнение, поэтому по электронному адресу market@unident.net мы всегда ждем ваши комментарии о материалах новых номеров. 



Swiss Implant Systems



SGS

ОСНОВА УСПЕШНОЙ ИМПЛАНТАЦИИ

Самые широкие ортопедические возможности

Европейское производство и высочайшее качество

Возможность подобрать имплантат для любой клинической ситуации

Наличие имплантатов с высокотехнологичным покрытием BONIT

РАСШИРЯЯ ВОЗМОЖНОСТИ ИМПЛАНТАЦИИ

В САМАРЕ ПРОШЕЛ СЕМИНАР SGS

В рамках выставки Dental Expo в Самаре 10 ноября компания UNIDENT и SGS Dental Systems провели семинар, посвященный костной пластике в дентальной имплантологии. В ходе обучения были освещены возможности современной дентальной имплантологии: от простых случаев до сложнейших, когда требуется применение микрохирургии и краниофациальной хирургии.



Во время операции

Обучение провел главный имплантолог сети клиник «Юнидент», челюстно-лицевой хирург, автор пяти изобретений Давид Назаретович Назарян. По его мнению, современного хирурга сложно удивить постановкой имплантата в альвеолярный отросток или шаблонами для имплантации, которыми пользуются 90% специалистов. Наиболее важным является постановка имплантата в заранее спланированное ложе с точки зрения ортопедической конструкции или измененной окклюзии. Теоретическая часть курса была основана на клинических случаях из практики Давида. В частно-

сти были рассмотрены особенности установки имплантатов при частичных дефектах зубных рядов, при полной адентии, при зубо-альвеолярных деформациях, при атрофии альвеолярного отростка, при отсутствующих челюстях — от реконструкции до несъемного протезирования.

Семинар прошел на базе Стоматологической поликлиники №2. В рамках практической части по предварительно спланированному 3-D шаблону пациенту одномоментно было установлено 8 имплантатов на нижнюю челюсть и 4 имплантата во фронтальный отдел верхней челюсти. В проекции жевательных зубов верхней челюсти атрофия костной ткани до слизистой мембраны верхнечелюстных пазух достигала толщины папирусной бумаги, поэтому в ходе мастер-класса была выполнена пересадка гребня подвздошной кости для воссоздания объема костной ткани в проекции жевательных зубов верхней челюсти.

— Обучение, которое мы провели, безусловно, повысило готовность специалистов к лечению пациентов, которым необходимо восстановление зубов при полной адентии, и во многих других сложных для имплантолога случаях. После семинара участники смогут делать подобные операции более смело, уверенно и часто, — считает Давид. По словам заведующего кафедрой стоматологии постдипломного образования СМИ «РЕАВИЗ», доктора медицинских наук, профессора Сергея Ивановича Буланова, который принимал участие в семинаре, такой объем оперативного вмешательства в дентальной имплантологии в Самаре был продемонстрирован впервые. Поэтому операция, безусловно, представляет большой интерес для самарских специалистов.

Чаще всего демонстрационные операции делают простыми — рассказывают о системе имплантатов и, улыбаясь, прощаются. Этот же семинар планировался как действительно обучающий, поэтому была проведена сложная для дентальных имплантологов операция. Специалисты, прини-

мавшие участие в семинаре, были поражены тем, что имплантация возможна практически всегда, если обладать навыками реконструктивно-восстановительной хирургии.

— Мне не приходилось видеть такие операции, а тем более присутствовать на них. На меня все это произвело впечатление, и теперь, думаю, я определилась, что хочу стать имплантологом, — поделилась планами начинающий хирург Адель.

Для повышения уровня квалификации необходимо идти в ногу с материально-техническим прогрессом, уверен Давид Назарян. По его мнению, выездные семинары в регионы, обмен информацией помогают сплотить содружество хирургов-имплантологов и способствуют расширению взглядов на подходы к решению клинических задач.

Курс вызвал большой отклик в профессиональной среде, поэтому в Самаре уже запланированы новые семинары по имплантологии, которые также проведет Давид Назарян на базе Стоматологической поликлиники №2. Заявки на участие подали не только специалисты из Самары, но и стоматологи из других регионов, которые отмечают большое практическое значение семинара.

Имплантация проводилась с использованием новой для российских стоматологов швейцарской имплантационной системы SGS. В Европе она давно зарекомендовала себя как надежная и точная система, основанная на инновационных технологиях и многолетних исследованиях. Компания SGS Dental Systems входит в холдинг SGS, который с 1878 года является мировым лидером на рынке независимой экспертизы, испытаний, контроля и сертификации.

Самарские специалисты впервые познакомились с новым продуктом, но уже успели поработать с ним на практической части семинара. Первое, что обратило на себя внимание, — это агрессивность и острие витков резьбы, вторая особенность — сужение в области шейки имплантата, что важно с точки зрения отдаленных резорбций костной ткани в области первых витков имплантата.

— Сегодня снимали швы, и я могу сказать, что все выполнено гладко и хорошо, — через две недели после операции отметил Сергей Иванович Буланов, который является главным врачом Стоматологической поликлиники №2 в Самаре. — Никаких осложнений нет, и система SGS, которую установили пациенту, показала себя безупречно. Информация об итогах операции быстро распространилась не только в среде врачей-стоматологов, но и среди пациентов. После про-



Сергей Буланов (ММУ СПН№2), Давид Назарян и Александр Джанхотели (UNIDENT)



Все участники семинара получили именные сертификаты

ведения мастер-класса в поликлинику №2 обратились несколько пациентов, желающих, чтобы им установили имплантаты SGS, и сейчас они готовятся к операции.

— В нашей клинике мы уже постепенно переходим на эту систему, поэтому для нас важно анализировать фактические результаты лечения. Я уверен, что система очень скоро займет на рынке хорошие позиции, поскольку она имеет прекрасные показатели в Европе и обладает большим потенциалом, в чем мы еще раз убедились в ходе семинара, — отмечает Сергей Буланов. 

8 – 10 сентября, Калининград



Медицина и косметология

В выставках этого региона компания UNIDENT принимала участие впервые. На стенде было представлено оборудование и материалы известных мировых производителей — стоматологические установки Siger, автоклавы производства P&T и многое другое. Особый интерес посетителей вызвало оборудование для дезинфекции и стерилизации. На стенде Минздравсоцразвития была представлена стоматологическая установка AL-398FA, которую в России эксклюзивно представляет компания UNIDENT. На выставке также прошел семинар, в рамках которого UNIDENT провел две лекции.

12 – 14 октября, Белгород



Стоматология

Несмотря на то, что компания участвовала в выставке впервые, постоянные покупатели UNIDENT с радостью посетили стенд и познакомиться с новинками стоматологического оборудования. Особым интересом пользовались автоклавы и мелкое оборудование компании P&T.

16-19 ноября, Москва



MosExpoDental

Выставка прошла на красивой площадке в Гостином дворе. Форум традиционно имеет научную направленность и отличается особым вниманием к новинкам рынка. Компания UNIDENT представила на выставке дентальные системы SGS, которые появились в России только в этом году. Швейцарские имплантаты производства SGS имеют ряд конструктивных особенностей, которые отличают их от всего, что сегодня представлено на российском рынке имплантатов. Поэтому система вызывает такой интерес специалистов — как новинка, дающая дополнительные возможности для протезирования, в том числе и в нестандартных случаях.

Санкт-Петербург

Уфа

Москва

Самара

Калининград

Белгород

Ростов-на-Дону

Сочи

26 – 29 сентября, Москва



Dental Expo

UNIDENT неизменно принимает участие в этой крупнейшей в России стоматологической выставке. На стенде компании был представлен весь спектр оборудования и материалов для стоматологии. UNIDENT подготовил много выгодных предложений, действительных только несколько выставочных дней, и ряд новинок, среди которых имплантационная система SGS, CAD/CAM системы компании Wieland и многое другое. В дни выставки компания UNIDENT презентовала систему накопительных дисконтных карт для своих клиентов.

25 – 27 ноября, Ростов-на-Дону



Современная стоматология

В этом году Ростов-на-Дону отличился проведением двух стоматологических выставок одновременно, и компания UNIDENT участвовала в обеих. Но, несмотря на наличие двух площадок, посетителей в павильоне, где базировался основной стенд UNIDENT, было неожиданно много. Основное внимание специалистов было сконцентрировано на лазерных системах Biolase, рентгеноаппаратах Kodak Dental Systems (Carestream Dental) и новейшем дентальном томографе с возможностью цефалометрии Genopay.

9 – 11 ноября, Самара



Дентал-Экспо

Уже более 10 лет эта выставка является крупнейшим стоматологическим мероприятием в регионе. Наше представительство, компания Юнидент-Поволжье, традиционно занимает самый большой стенд в выставочном комплексе Экспо-Волга. На нем было впервые представлено оборудование и материалы для зуботехнической лаборатории от компании Wieland (Германия), швейцарская имплантационная система SGS и прошла презентация трехмерного компьютерного томографа VOLUX 21 южнокорейской компании Genopay.

Иркутск

КОМПАНИЯ РАСШИРЯЕТ ГЕОГРАФИЮ УЧАСТИЯ В РОССИЙСКИХ ВЫСТАВКАХ

За осень и начало зимы UNIDENT представил стоматологическое оборудование, материалы и инструменты на десятке форумов. В этом году компания начала успешно использовать новый формат участия в региональных выставках, и теперь в ряде форумов она участвует совместно с региональными дилерами.

Как показывает практика, оборудование, которое компания привозит в регионы, вызывает большой интерес. Во-первых, потому что UNIDENT представляет широкий спектр брендов эксклюзивно и возможность воочию увидеть уникальное оборудование стоматологи стараются не упускать. Во-вторых, компания регулярно представляет новинки, и посещение стенда UNIDENT позволяет познакомиться с технологиями, которые многим кажутся недосягаемыми для работы на рынке России. Однако за счет сотрудничества с ведущими в мире производителями и ценовой политике компании, эти технологии оказываются вполне реальными для широкого круга специалистов.

Сибздоровохранение. Стоматология

UNIDENT считается всегда самым иркутской выставки и принимает участие в форуме ежегодно. Компания представила в регионе новое лазерное оборудование производства Biolase, которое вызвало очень большой интерес у иркутских специалистов, поэтому в дальнейшем UNIDENT планирует привозить лазеры в регион регулярно. Все оборудование было представлено на совместном стенде UNIDENT и регионального дилера, компании ДиВа. Хотелось отметить, что выставка запечатлелась в памяти посетителей как информативное и действительно интересное событие.

4 – 7 октября, Иркутск



Медицина

Выставка имела общемедицинскую направленность. Специалисты разных профилей на стенде UNIDENT смогли познакомиться со стерилизационным оборудованием компании P&T и средствами дезинфекционного контроля Unident Swiss.

4 – 6 октября, г. Уфа



Дентал-Экспо. Стоматология Урала

В этой выставке компания UNIDENT принимала участие совместно со своим дилером — компанией Дентторг, и представила на стенде практически всю линейку эксклюзивных брендов. Среди продукции, которая, несомненно, привлекла внимание посетителей выставки, были стоматологические установки Castellini и Siger, диагностическое рентгенооборудование Kodak Dental Systems (Carestream Dental) и портативные рентгеновские аппараты Genoray.

18 – 20 октября, Уфа



27 – 29 октября, Сочи

ЕхроMed

Впечатление, которое произвела выставка на участников и посетителей форума, самое благоприятное. Хотелось отметить огромное количество посетителей, проявивших интерес к продукции, представленной компанией UNIDENT, а также удобное месторасположение выставочного зала и приятную атмосферу. На стендах компании было размещено оборудование и материалы для зуботехнических лабораторий Zhermack, стерилизационное оборудование P&T, полимеризационные лампы Good Doctors и Fengdan, скейлеры Dmetec и многое другое.



Дентал-Экспо

Выставка в Санкт-Петербурге является одной из стратегически важных для компании, и UNIDENT регулярно принимает в ней участие. Стоматологи Северной столицы отличаются высокими требованиями к качеству продукции и культуре обслуживания. И UNIDENT никогда не разочаровывает своих петербургских клиентов. Компания традиционно демонстрирует здесь только самые известные и проверенные бренды среди которых Kodak Dental Systems (Carestream Dental), J. Morita, Castellini, Biolase, Zhermack и ряд других.

25 – 27 октября, Санкт-Петербург



ФРЕД РОЗЕНФЕЛЬД: МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛУЧШЕЕ КАЧЕСТВО В МИРЕ



На выставке Dental Expo компания UNIDENT впервые представила бренд Unicryl — акриловые зубы для съемного протезирования. Об особенностях нового продукта мы поговорили с руководителем направления по производству акриловых зубов американской компании Unident Trade Фредом Розенфельдом. Все дни московской выставки он провел на стенде UNIDENT, общаясь с российскими специалистами. Очевидные преимущества новых акриловых зубов в сочетании с профессионализмом и обаянием Фреда, позволили начать продажи Unicryl очень успешно.

— Фред, это ваш первый приезд в Москву?

— Нет, я уже приезжал провести маркетинговое исследование, проанализировать предложение зубов и акрила на рынке, сравнить цены, характеристики, чтобы мы смогли привезти продукт, соответствующий стандартам именно вашего рынка. В целом, не могу не отметить, что российский рынок отличается огромным потреблением любого типа, сравнимым с потреблением в США, и открытостью рынка.

— Марку Unicryl в России пока никто не знает. Расскажите немного о продукте.

— Как вы знаете, существует долгосрочное сотрудничество между нашими компаниями. И те зубы, которые вы видите здесь на выставке — результат долгих исследований, нацеленных на создание зубов, подходящих для российского рынка. Продукт произведен согласно всем существующим нормам, международным требованиям и российским стандартам.

Мы предлагаем две линейки. Один вариант — трехслойные зубы Unicryl — более экономичный, он не дороже аналогов китайского или турецкого производства, но лучшего качества. То есть, тратите вы столько же, но получаете продукт от американского производителя, который на рынке уже 50 лет.

Вторая линейка — Unicryl+. Зубы очень схожих форм, но имеют больше слоев пластика, что дает большее количество оттенков и делает их максимально схожими с натуральными зубами. В них содержится специальный акрил для лучшего сопротивления стиранию зубов. Это гарантия того, что вам не придется вскоре после установки заниматься ремонтом части протезов.

— А насколько они долговечны?

— Конечные покупатели, зубные техники и стоматологи, могут быть уверены, что спустя три года или пять лет состав продукта не изменится. Можно сказать, что мы предлагаем действительно лучшее качество в мире, потому как была проделана колоссальная работа, прежде чем мы вышли на рынок. Единственное, чего нам сегодня не хватает в России — узнаваемости, поскольку это на вашем рынке совсем новый продукт.

Но ситуация, я думаю, скоро изменится, я уверен, специалисты оценят Unicryl, потому что с ним удобно работать. Наши зубы дают возможность предложить максимально удобное решение протезирования для самых разных пациентов. Очень важно, что зубы помимо этого имеют прекрасные эстетические характеристики. Анатомически и морфологически они очень близки к натуральным, это касается и формы,



На выставке Dental Expo новый бренд вызвал повышенный интерес у гостей стенда UNIDENT

В журнале UNIDENT Today есть что посмотреть и без знания русского языка

и функционала зубов. В общем, вы получаете зубы натуральной формы, с широким выбором цвета и естественным прикусом.

— **Расскажите о производстве: где и как они изготавливаются?**

— Unident Trade занимается производством зубов на собственных фабриках уже 50 лет. Мы производим продукт, который сегодня признан во всем мире. В компании, в том числе на производстве, работают около семисот человек. И опять же скажу, что соблюдаются все международные нормы. Мы продаем миллионы зубов ежегодно по всему миру.

— **Какие у вас впечатления от Dental Expo? Можете ли вы сравнить эту выставку с крупными мировыми стоматологическими форумами?**

— Мне повезло в том плане, что я имею возможность путешествовать по разным странам и посещать множество выставок во всех городах мира. И первое, чему я был удивлен, когда приехал в Москву, что стоматологический рынок такой современный и сложный. Стенд UNIDENT на Dental Expo подобен лучшим стендам на международных выставках IDS в Германии, на форумах в Чикаго, Париже или Сингапуре. И это очень приятно удивляет.


— **Вы давно занимаетесь этим направлением?**
 — Я уже сорок лет в стоматологическом бизне-

се и очень рано определился со специализацией, еще работая в лаборатории. Так что могу считать себя хорошо осведомленным в области зубов, акриловых порошков, специфики разных рынков стоматологии. У меня была возможность посетить огромное количество фабрик по производству зубов во многих странах мира, что позволяет мне, работая в Unident Trade, опираться на собственный опыт.

— **Вы столько времени отдаете работе, можно ли сказать, что она для вас одновременно и увлечение?**

— Это особый вид бизнеса. Мои друзья из других сфер не могут похвастаться такими хорошими отношениями с коллегами по цеху. Как я уже говорил, я везучий, потому что у меня много партнеров в стоматологической отрасли, которых можно назвать настоящими друзьями. Люди, не зная бизнеса, спрашивают, не устаю ли я от вечных передвижений, и я объясняю им, что получаю удовольствие. Ведь, когда мне нужно ехать куда-то, я всегда знаю, что встречу там своих друзей.

— **Многие мечтают о такой работе, когда интересы личные совпадают с рабочими.**

— Да-да, мне каждый день поступают предложения стать моим ассистентом. Но пока я отказываюсь, меня устраивает мой независимый образ жизни. 

Компания DRC / Торговая марка R.O.C.S. объявляют конкурс **ЛУЧШИЙ КЛИНИЧЕСКИЙ СЛУЧАЙ С ПРИМЕНЕНИЕМ РЕМИНЕРАЛИЗУЮЩЕЙ ТЕРАПИИ**



R.O.C.S.[®]
 REMINERALIZING ORAL CARE SYSTEMS
Medical

РЕГЛАМЕНТ КОНКУРСА

1. К участию в конкурсе допускаются врачи-стоматологи из любых стран.
2. К конкурсному рассмотрению принимаются клинические случаи, которые должны представлять проведенное лечение с использованием реминерализующего геля R.O.C.S. Medical Minerals.
3. Каждый представленный случай должен иметь подробное описание до лечения, в процессе и после окончания лечения, и каждый этап должен быть оформлен клиническими фотографиями. **Обработка фотографий в любом графическом редакторе исключается!** Вы присылаете нам исходный файл, всю необходимую компьютерную обработку присланных фотографий берут на себя организаторы конкурса.
4. При подведении итогов будет учитываться внешний вид зубов, обоснованность и логика схем проведенной терапии, использование красителей и диагностических приборов в процессе лечения.
5. Конкурс будет проведен в номинациях:
 - ПРИБРЕТЕННЫЕ ПОРОКИ РАЗВИТИЯ ЗУБОВ (ФЛЮОРОЗ, ГИПОПЛАЗИЯ)
 - КАРИЕС ЗУБОВ
 - ДЕМИНЕРАЛИЗАЦИЯ ЭМАЛИ ПОСЛЕ БРЕКЕТ-СИСТЕМЫ
 - ОТБЕЛИВАНИЕ ЗУБОВ
 Кроме этого, будет определен лучший клинический случай, который будет признан абсолютным победителем конкурса. В данном случае будут учитываться следующие факторы: получение результата в самой сложной клинической ситуации, длительность курса, численность курсов и т.п.
6. Конкурс будет проходить permanently, то есть работы будут приниматься постоянно, и один раз в год будут объявляться его итоги.
7. Первое подведение итогов состоится во время проведения выставки «Дентал-Экспо» в сентябре 2012 года. Работы на конкурс принимаются до 01.09.2012
8. Каждый участник, представивший работу на конкурс, получает 5 упаковок реминерализующего геля R.O.C.S. Medical Minerals и комплект средств гигиены марки R.O.C.S.

ПОБЕДИТЕЛЬ В НОМИНАЦИИ ПОЛУЧАЕТ РЕМИНЕРАЛИЗУЮЩИЙ ГЕЛЬ R.O.C.S. MEDICAL MINERALS НА СУММУ 5000 РУБ., КОМПЛЕКТ СРЕДСТВ ГИГИЕНЫ МАРКИ R.O.C.S. НА 10.000 РУБ., ГОДОВОЙ КОМПЛЕКТ ИЗДАНИЙ ИЗДАТЕЛЬСТВА «ПОЛИ МЕДИА ПРЕСС» И ОПЛАТУ УЧАСТИЯ В ЕЖЕГОДНОМ КОНГРЕССЕ «СТОМАТОЛОГИЯ РАНИМОГО ВОЗРАСТА».

АБСОЛЮТНЫЙ ПОБЕДИТЕЛЬ КОНКУРСА ПОЛУЧАЕТ ВСЕ ПРИЗЫ ПОБЕДИТЕЛЯ В НОМИНАЦИИ + ОПЛАЧЕННОЕ УЧАСТИЕ В ЕЖЕГОДНОМ КОНГРЕССЕ СТОМАТОЛОГОВ СНГ.

Жюри конкурса:

Кисельникова Л.П. (Москва) – председатель жюри

Акулович А.В. (Санкт-Петербург), Винниченко Ю.А. (Москва), Кобиясова И.В., (Санкт-Петербург), Купец Т.В. (Москва),

Матело С.К. (Москва), Ожгихина Н.В. (Екатеринбург), Поповкина О.А. (Москва), Сарап Л.Р. (Барнаул), Суетенков Д.Е. (Саратов).

Координатор конкурса: Блохина А.Ю. (Санкт-Петербург)

Присылать работы и консультироваться по любым клиническим и техническим аспектам конкурса вы можете по электронной почте dr.akulovich@mail.ru (Андрей Акулович), в копию письма обязательно добавляйте адрес dental_anna@mail.ru (Анна Блохина).



R.O.C.S.® РЕКОМЕНДУЕТ:

Посещайте гигиениста стоматологического минимум 2 раза в год.

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



ОДОБРЕНО
 Национальной Академией
 эстетической стоматологии

СОХО: ТОЛЬКО В UNIDENT

В конце 2011 года UNIDENT подписал эксклюзивный контракт с крупным производителем стоматологического оборудования из Китая — СОХО. Компания UNIDENT является желанным партнером для многих иностранных производителей. Многолетний опыт на рынке стоматологического оборудования и материалов, огромная дилерская сеть и внимание к каждому клиенту независимо от его потребительских способностей — вот что ежегодно привлекает поставщиков стоматологического оборудования со всего мира.



Завод СОХО оснащен машинами известных японских и европейских производителей



Для уважающего себя дистрибьютора, заботящегося о своей репутации, закупочная цена не является решающим фактором при выборе поставщика. Как известно, скупой платит дважды. Высокий уровень потребительской культуры врача-стоматолога не позволит ему приобрести некачественное оборудование. Какой бы привлекательной ни была стоимость аппарата, соотношение цена-качество для цивилизованного человека остаётся приоритетным. Взяв на себя эксклюзивные права представлять продукцию определённого бренда, дистрибьютор возлагает на себя целый ряд обязательств. В том числе по гарантийному и постгарантийному обслуживанию. Именно поэтому к выбору эксклюзивных направлений в компании UNIDENT относятся с особой бдительностью, тщательно анализируя рынок и всесторонне тестируя предлагаемое оборудование.



АППАРАТ ДЛЯ БЫСТРОЙ ДЕЗИНФЕКЦИИ ИНСТРУМЕНТОВ

- Ультрафиолетовое излучение уничтожает 99.9% известных бактерий
- Время очистки 10 секунд
- Уникальная функция ароматерапии (аромамасло в комплекте)
- Абсолютно бесшумная работа аппарата
- Размеры: 105 x 200 x 105 мм
- В комплекте ароматическое масло
- Вес: 1,5 Кг

COXO®



Последние несколько лет компания COXO демонстрирует заметный рост на стоматологическом рынке. В 2003 году компания была образована как поставщик запчастей для стоматологического оборудования и светильников для стоматологических установок. Затем было налажено собственное производство апекслокаторов, полимеризационных ламп, вращающихся инструментов, отбеливающих ламп. При разработке нового оборудования особое внимание уделялось его функциональности. К примеру, на сегодняшний день в ассортимент продукции компании входят пять моделей эндодонтических моторов со встроенными апекслокаторами, более двадцати моделей полимеризационных ламп, турбинные наконечники и многое другое. Репутация компании растёт вместе с географией её продаж. COXO — один из крупнейших производителей стоматологического оборудования в Китае. Четкая слаженная команда (как на производственном уровне, так и на уровне маркетинга) позволяет вести жесткий контроль качества и технологического совершенства выпускаемой продукции на всех этапах от производства до реализации. Помимо производства собственных аппаратов компания продолжает поставлять комплектующие и материалы более чем для ста заводов по всему миру. В COXO есть четкое понимание того, что объект их деятельности — здоровье человека.

Главная гордость компании COXO — это вращающиеся инструменты: турбинные, прямые, угловые наконечники, микромоторы. Внутренняя составляющая по сложности сравнима с часовым механизмом. Однако, в отличие от часов, наконечник должен безупречно работать при тысячекратной нагрузке давления воздуха и воды в течение всего срока службы. Потребность в недорогих, но качественных вращающихся инструментах остро стоит в нашей стране. Срок службы и качество аналогов, предлагаемых из стран Азии, не удовлетворяли требованиям стоматологов.

Использование в практике некачественных вращающихся инструментов создавало стоматологу массу дополнительных проблем. Вследствие неточного изготовления турбины и ее плохой балансировки, в процессе лечения появляются трещины в эма-

ли. Нарушается адгезия стеклоиономерных цемента и композитов. Дешевое покрытие не выдерживает нагрузок современной стерилизации и быстро теряет эстетические и практические свойства. Шум, сопровождающий работу некачественных наконечников, вызывает неприятные ощущения не только у врача и пациента, а также и у клиентов, ожидающих приема.

Приход на этот рынок компании COXO явился тем самым глотком свежего воздуха, которого все так долго ждали. При производстве и тестировании наконечников используется самое совершенное оборудование. Все детали и комплектующие для наконечников производятся на японских машинах TSUGAMI. Балансировку инструмента осуществляют немецкие балансировочные машины от компании SCHENCK. Немаловажно отметить, что все оборудование 2010-2011 года выпуска. Компания COXO одной из первых предложила покупателям смелые цветовые решения такого, на первый взгляд, консервативного стоматологического инструмента как турбинный наконечник.

Теперь благодаря соглашению о сотрудничестве компания UNIDENT знакомит своих клиентов с полным модельным рядом наконечников COXO по очень привлекательным ценам.



WU WEI

WU WEI

КОМПРЕССОРНЫЕ СИСТЕМЫ

БЕЗМАСЛЯНЫЕ



Объем ресивера (л)

Мощность (Вт)

Производительность
(л/мин)

24	550	60
24	840	85
35	550	60
35	840	85
50	1000	100
70	1300	130
80	1700	170
105	2550	255
110	2600	260
145	3900	390
225	6000	500
270	7500	600
430	10500	900

 UNIDENT

КАК ПРИРУЧАЛИ ИНСТРУМЕНТ

Интересные факты из истории стоматологии



Хорошее современное оборудование делает поход к стоматологу разве что ни сра-процедурой. Однако можно догадаться, что начиналось все куда менее позитивно. Стоматология зародилась еще в V тысячелетии до нашей эры, и, как и в любой другой сфере, сложные технические механизмы брали свое начало в самых простых решениях. Многие прогрессивные для своего времени приспособления для облегчения боли, а затем и для лечения зубов, сегодня способны вселить ужас при одной мысли, что их действительно использовали в практике.

Древние египтяне начали заниматься вопросами гигиены зубов в третьем тысячелетии до нашей эры. Хотя, речь идет не столько о лечении в современном понимании, сколько об устранении больных зубов. Никаких специальных стоматологических инструментов придумано еще не было, а почетную миссию бороться с большими зубами брали на себя ремесленники, столары и парикмахеры.

Схожая традиция еще долгое время существовала и в Европе, где зубоочистка также оставалась делом не медиков, а людей, которые ловко владели инструментами. Даже в XIX веке гнилые или больные зубы еще удаляли брадобреи. Первый инструмент, который позволял избавляться от больных зубов, появился в IV веке до нашей эры и был похож на щипцы для удаления гвоздей. В XIV веке появились новые щипцы «Пеликан», по-



Щипцы «Пеликан»

лучившие свое название из-за сходства с клювом пеликана. Их использовали вплоть до конца XVIII века. В начале XVIII века стали появляться щипцы с изогнутыми ручками и зажимными губками для более прочного закрепления коронки зуба. Томас Белл в своей работе по анатомии «Физиология и болезни зубов» в 1829 году пишет о том, что «щипцы должны быть различных форм и размеров, согласно классам зубов, для которых они изобретены». Он основал метод фиксации щипцов на зубе, описанный в его книге. Сэр Джон Томс, первый президент Британской стоматологической ассоциации, спроектировал щипцы, используемые в наше время. В 1841 году вышел в свет его весьма влиятельный труд «О строении и применении щипцов для удаления зубов». И как следствие труда Томса щипцы стали самым важным инструментом в стоматологии.

Современная стоматология начала развиваться благодаря французскому зубному врачу Фошару, который впервые предложил обрабатывать кариозные зубы и заполнять их фольгой из олова, золота или свинца. После этого появились золотые коронки, а в 1819 году кариозные полости стали заполнять смесью опилок серебра и ртути. Однако еще в 659 году китайский ученый Су Кунг писал о заполнении зуба расплавленным серебром. Однако этот рецепт вскоре был забыт.

PORT-X II

GENORAY



**Высокочастотный
портативный дентальный
рентгеновский аппарат**

- Обновленный эргономичный дизайн
- Удлиненный тубус для безопасной экспозиции
- Высокочастотный генератор излучения



makes the invisible **visible**

Акция!

Эксклюзивный дистрибьютор продукции компании Genoray в России – компания UNIDENT проводит беспрецедентную акцию среди обладателей высокочастотного портативного дентального рентгеновского аппарата PORT-X II.

Для участия в акции необходимо прислать на адрес ornt@unident.net небольшой рассказ о Вашем опыте работы с PORT-X II и ваше фото с аппаратом. Лучшая работа будет размещена в следующем номере журнала Unident Today с информацией о клинике победителя.

 **UNIDENT**

Тел. +7 (495) 434-10-27
Горячая линия для клиентов +7 (965) 310-3820
ornt@unident.net

Знаменитый арабский врач Абу Бакр Мухаммед ибн Захария аль Рашид (живший в период с 850 по 925 год н.э.) советовал применять мышьяк от зубной боли. Этот яд обладает способностью убивать зубной нерв и тем самым избавлять от страданий. Впоследствии паста с мышьяком стала широко применяться в средневековой Европе.

О таких приспособлениях как зубные протезы стало известно ещё в IX веке до нашей эры, и их изготовлением занимались ювелиры. Самым древним из известных на сегодняшний день считается зубной протез, обнаруженный итальянскими учеными. По словам антропологов из Университета Пизы, он принадлежал женщине, которая жила в I–II веке до н. э. в Древнем Риме.

Лечить зубы при помощи рассверливания пораженного участка впервые начали в эпоху неолита. Древнейшие зубные сверла, найденные археологами при раскопках, датируются VII тысячелетием до н. э. Подтверждением стоматологического назначения этих инструментов являются найденные человеческие зубы того времени со следами воздействия допотопных стоматологов — украшениями с вкраплениями золота и нефрита. Любопытно, как делали углубления в зубе индейцы цивилизации Майя. Из нефрита или меди они изготавливали своеобразный зонд, и с помощью примитив-

лями и сильно болели после каждой операции. Однако ручной бор применялся в первоначальном виде вплоть до середины XIX века. Стоит, однако,



Древнеримский зубной протез

отметить, что американский стоматолог А. Уэскотт пытался облегчить страдания врачей и изобрел специальное кольцо с втулкой, позволяющее упростить вращение бора пальцами.

Во второй половине XIX века распространение получили специальные зубоорудительные дрели, перешедшие в руки стоматологов из арсенала плотника. В 1862 году Чарльз Мэри запатентовал ранее изобретенную им дрель, в которой режущая головка была соединена с «двигателем» — гибким кабелем. Через некоторое время мастер усовершенствовал свое изобретение, добавив изогнутую головку — прототип углового наконечника. В 1957 году дантист Джон Борден изобрел высокоскоростную угловую наконечник мощностью в 30000 оборотов в минуту, что оказалось огромным шагом в стоматологической практике сверления и полировки зубов. В 1790 году Джоном Гринвудом была изобретена первая бормашина с педальным приводом. На такое открытие его вдохновила педальная прялка, которую использовала его мама. Наступила эра педальных машин, момент вращения на которых передавался на наконечник с помощью гибкого или жесткого рукава. Педальные машины стали настоящими королевами кабинетов стоматологов вплоть до 50-х годов XX века. Главным их преимуществом было то, что они освободили руки врача, позволяя работать эффективнее и быстрее. Максимальная скорость вращения бора у педальных машин не превышала 2000 об/мин. Конечно, сейчас такая скорость кажется очень незначительной, однако, и это было прорывом. Первые машины с педальным приводом были очень дорогими и не все стоматологии могли их себе позволить. Для них единственной альтернативой оставались ручные дрели с еще более низкой скоростью вращения.

В 1790 году американский дантист Джожи Флэгг изобрел первое стоматологическое кресло с подголовником и специальной подставкой для медицинских инструментов. Следующим значительным изо-



Пьер Фошар

ной лучковой дрели заставляли его вращаться. Режущей частью при этом служил мелко истолченный порошок кварца.

Знакомое нам слово «бор» появилось уже в период Новой истории. Первым ручной бор начал использовать хирург Корнелиус Золинген в 80-х годах XVII века. Ручной бор вращался непосредственно с помощью пальцев хирурга и представлял собой стержень с граненой рукояткой, рабочая часть бора оканчивалась головкой в форме конуса или шара с насечками. Стоматологу приходилось тратить на просверливание зуба пациента не менее 30-40 минут, пальцы врача покрывались мозо-





ультразвуковые скейлеры
ELITEDENT®



Многофункциональные ультразвуковые пьезоэлектрические системы **ELITEDENT** - идеальное решение для выполнения периодонтических, эндодонтических процедур, а также для удаления зубного камня. Наличие режима TURBO для удаления застарелых камней.

Автономная подача воды позволяет использовать антисептические растворы в зависимости от проводимых манипуляций.



UNIDENT

Эксклюзивный дистрибутор
продукции компании
Rolence в России

Тел. +7 (495) 434-10-27

Горячая линия для клиентов +7 (965) 310-3820
ornt@unident.net

ФАКТЫ

Международным днем стоматолога традиционно считается 9 февраля. Этот праздник связан с Днем святой Аполлонии. По легенде, её подвергли жестоким пыткам (ей вырвали все зубы), требуя отречения от христианства. В 300-м году Аполлония была канонизирована католической церковью как святая мученица и покровительница страдающих зубной болью простых людей и зубных врачей.

Американские стоматологи используют около 13 тонн золота в год для изготовления коронок, мостов, вкладок и зубных протезов.

Одним из самых дорогих зубов считается зуб Исаака Ньютона, проданный в 1816 году за 730 фунтов стерлингов, после чего он был вправлен в перстень купившему его аристократу.

Как ни странно, уже несколькими исследованиями было доказано, что какао-порошок, входящий в состав шоколада, содержит вещества, препятствующие образованию кариеса.

Древний Египет стал родиной первой пасты для чистки зубов. Она состояла из различных, порой довольно неожиданных компонентов, таких как пемза, скорлупа от яиц и измельченные бычьи потроха. Однако, несмотря на экзотический состав, эта паста вполне справлялась со своей задачей. Чистили зубы специальной веточкой дерева с расщепленным концом.

Не так давно зубные протезы были популярным свадебным подарком на Британских островах, так как люди ожидали, что довольно скоро потеряют все зубы и ускоряли процесс удалением зубов в относительно молодом возрасте.

До того как в XIX веке была изобретена технология изготовления искусственных керамических зубов, в качестве материала для зубных протезов использовались зубы солдат, павших на поле сражения. Так, после гражданской войны в США, американские стоматологи получали целые бочки таких грузов.

Зуб — единственная часть человеческого организма, которая не способна к самовосстановлению.

По закону штата Вермонт, США, женщина не имеет права носить зубные протезы без письменного разрешения ее мужа.

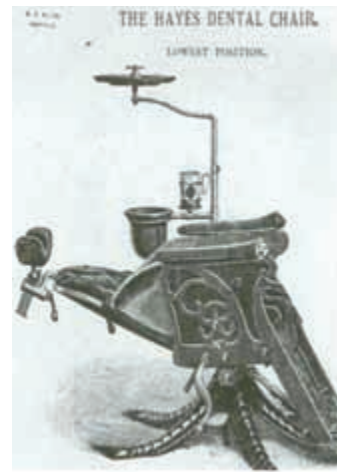
Электрический стул был изобретен стоматологом.



Стоматологическое кресло конструкции Джозефа Флэгга



Кресло Джеймса Белла могло наклоняться в любом направлении



Стоматологическое кресло компании Hayes



На создание бормашины с педальным приводом изобретателя вдохновила педальная прялка его матери

бретением стало стоматологическое кресло с уникальным механизмом, который позволял врачу наклонять его в любом направлении. Оно было изготовлено в 1868 году Джеймсом Беллом Моррисоном, однако, несмотря на очевидные преимущества нового кресла, их было сделано всего четыре. Стоматологическое кресло компании Hayes, произведенное в 1875 году, согласно рекламе, позволяло далеко откидывать назад спинку, что давало возможность дантисту работать сидя. Но почти до 1950 года большинство стоматологов предпочитали работать стоя. Что касается истории стоматологии в России, то развитие отрасль получила благодаря Петру I, который впервые привез из-за границы различные

приспособления для лечения зубов. Первая школа, которая занималась подготовкой зубных врачей, открылась в 1881 году в Санкт-Петербурге, и уже к 1883 году из нее было выпущено более 450 зубных врачей. Сегодня специалисты во всем мире используют технологии, способные решать очень сложные задачи. Стала возможной имплантация зубов и восстановление сильно разрушенного зуба, появились качественные пломбировочные материалы и современные инструменты. Но все это стало реальным благодаря усилиям людей, которые многие тысячелетия искали способы избавить человечество от этой знакомой во все времена проблемы — лечения зубов. **У**

ТРЕХГРАННАЯ ЛАЗЕРНАЯ ЗАТОЧКА
СИЛИКОНОВОЕ ПОКРЫТИЕ
ВЫСОКАЯ ГИБКОСТЬ
100 ШТ В УПАКОВКЕ

КАРПУЛЬНЫЕ ИГЛЫ

РАЗМЕРЫ:

ЕВРОПЕЙСКИЙ СТАНДАРТ

30G XXSHORT (0,31X12MM)
30G XSHORT (0,31X16MM)
30G SHORT (0,31X21MM)
27G SHORT (0,41X21MM)
27G MEDIUM (0,41X25MM)
30G LONG (0,31X25MM)
27G LONG (0,41X30MM)
27G XLONG (0,41X35MM)

АМЕРИКАНСКИЙ СТАНДАРТ

30G XSHORT (0,31X16MM)
30G LONG (0,31X25MM)
27G XLONG (0,41X35MM)



ТОВАР ИМЕЕТ РЕГИСТРАЦИОННОЕ УДОСТОВЕРЕНИЕ
И СЕРТИФИКАТ СООТВЕТСТВИЯ

НОВОСТИ СО ВСЕГО СВЕТА



Канадский стоматолог купил зуб Джона Леннона

Зуб одного из основателей The Beatles был продан на аукционе за 19,5 тысяч фунтов стерлингов. Обладателем зуба Джона Леннона стал канадец Майкл Зук — практикующий стоматолог и автор книги, посвященной зубам знаменитостей. По словам покупателя, он принял решение приобрести лот сразу, как узнал, что он выставлен на торги. По мнению Майкла, отношение к его новому приобретению у окружающих самое разное: кого-то оно восхищает, а кто-то считает такую покупку отвратительной. Но, несмотря ни на что, стоматолог собирается взять зуб Леннона с собой в турне по стоматологическим клиникам и колледжам, после чего разместить реликвию в своем стоматологическом кабинете. Бывший участник The Beatles отдал ранее вырванный им самим зуб своей горничной Дот Джарлетт, работавшей в его доме в Кенвуде в конце 1960-х годов. Он попросил ее подарить зуб дочери как сувенир. Однако затем «сувенир» оказался в одной из частных коллекции памятных вещей рок-музыкантов, хозяин которой и решил ее распродать.



Современное питание приводит к деформации челюстей

Ученые из Кентского Университета (Великобритания) опубликовали результаты исследования, посвященного изучению влияния качества питания на развитие зубов человека. Норин фон Крамон-Таубадель проанализировала устройство 322 черепов и около 300 челюстей ранних представителей современного человека с разных континентов Земли. Выводы статьи подтверждаются экспериментами на животных. Так, длина челюсти у небольших млекопитающих-даманов зависит от типа пищи, которой их кормят в неволе. Зависимость между длиной челюсти и видом пищи, по мнению ученых, объясняет, почему многие жители промышленно развитых государств страдают от зубно-челюстных аномалий. Тепловая обработка продуктов, их измельчение приводят к тому, что зубы человека работают меньше, соответственно уменьшается и нагрузка на мышцы челюсти. С течением времени это приводит к уменьшению нижней челюсти, а также к скудности зубов и неправильному прикусу.



Продолжаются разработки лекарства от кариеса

Ученый из Калифорнийского университета Веньян Ши утверждает, что приблизил появление лекарства от кариеса. Как известно, главные виновники деминерализации зубов — бактерии, выделяющие кислоту и разъедающие эмаль зубов. Чтобы справиться с ними, ученый разработал «особо ориентированные антимикробные пептиды» (STAMPS). Они воздействуют на бактерии, вызывающие кариес, не влияя при этом на другие бактерии и не нарушая микрофлору желудочно-кишечного тракта. Этим технология принципиально отличается от антибиотиков, убивающих все бактерии без разбора. Средство на сегодня протестировано на 12 пациентах. Им было предложено использовать особое полоскание для рта один раз в 4 дня. Это позволило значительно снизить концентрацию патогенных бактерий и укрепить эмаль. Веньян Ши уже получил грант на проведение более масштабных исследований. Но эксперты отмечают, что даже если средство выйдет на рынок, чистить зубы все равно придется.



Обнаружено млекопитающее с обновляющимися зубами

На сегодня известны всего два рода млекопитающих, у которых регулярно сменяются зубы — морские коровы-ламантины и карликовые скальные валлаби. Гельдер Родригез из Лионского университета (Франция) и его коллеги обнаружили регулярную смену зубов у африканского грызуна-тенелюба, представителя семейства землекоповых. Его челюсти напоминают эскалатор — коренные зубы постоянно двигаются друг за другом так, что новые «ступени» вытесняют старые и изношенные. По оценкам ученых, большинство млекопитающих, в том числе и предки тенелюба, потеряли способность постоянно «обновлять» зубы примерно 200 миллионов лет назад. Биологи считают, что тенелюб приобрел сменяющиеся зубы в результате мутации в гене, управляющим процессами формирования костей. Этот дефект отключил запрограммированную гибель клеток челюсти, из которых формируются зубы. Ученые отмечают, что изучение генетических корней «зубного конвейера» и механизмов появления дополнительных зубов может помочь стоматологам и другим ученым разработать методику восстановления зубных тканей и выращивания «живых» зубов.

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