

## *Дорогие коллеги!*

*Я очень рад представить Вам новый номер нашего корпоративного издания UNIDENT TODAY. Новое дело — это всегда риск, даже для такой крупной компании как наша, но намного сложнее удержать завоеванные позиции и оправдать ожидания. Благодарю Вас за поддержку, нам было очень приятно услышать столько хороших отзывов, теплых слов и пожеланий о нашем начинании.*

*Я всегда предъявляю самые высокие требования к себе и своим коллегам, думаю, именно поэтому мы смогли добиться таких результатов и стать лидерами в своей области. Накопив огромный опыт и глубокие знания на стоматологическом рынке, мы решили поделиться с Вами своими наблюдениями и авторитетными экспертными оценками и рекомендовать Вам лучшие образцы продукции ведущих мировых производителей, таких как Castellini, Kodak Dental Systems, Kerr, SpofaDental, Dentsply, 3M ESPE, Biolase, J.Morita и др.*

*В новом номере UNIDENT TODAY Вы узнаете о новейшем стоматологическом оборудовании, также на страницах журнала Вы увидите репортажи о наиболее значимых событиях, календарь крупнейших стоматологических событий на второе полугодие 2006, и получите уникальную возможность ознакомиться со специальными предложениями UNIDENT на стоматологическое оборудование, инструменты и расходные материалы.*

*Надеюсь, что новый номер UNIDENT TODAY станет для Вас путеводителем по российскому рынку стоматологической продукции, а наши рекомендации станут полезными в Вашей повседневной практике.*

**Манашеров Т.О.**  
к.э.н., Президент компании UNIDENT



## СОДЕРЖАНИЕ



### **6—7** XII ДИЛЕРСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ UNIDENT — ТРАДИЦИЯ ДРУЖЕСКИХ ВСТРЕЧ

» Ежегодно в преддверии апрельской выставки UNIDENT собирает в Москве своих дилеров и партнеров. На конференции обсуждались последние новинки, ближайшие перспективы и были награждены лучшие дилеры по итогам года.

### **8** РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ SPOFADENTAL — ИСКУССТВО ДЕЛАТЬ ЗУБЫ

» SpofaDental a Kerr Company представляет трехслойные акриловые зубы Spofadent® Plus. Их уже по достоинству оценили специалисты всего мира, пришло время покорять Россию.

### **10—11** НАМ НРАВЯТСЯ ЛАЗЕРЫ!!!

### **12—13** «СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЙ САЛОН 2006»: ВРЕМЯ ПОДВОДИТЬ ИТОГИ

### **14—15** НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ РЕНТГЕНОБОРУДОВАНИЯ J.MORITA В РОССИИ

Крупнейшая компания по производству стоматологического оборудования представляет российским специалистам новые модели рентгеновского оборудования.



### **16** Nova: новый взгляд на инструменты

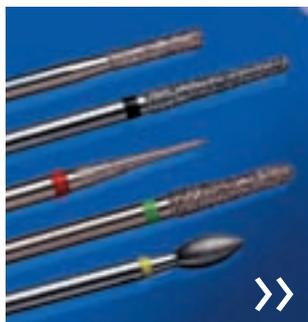
### **18** Как сделать эстетику долговечной



Компания DRC предлагает линию лечебно-профилактических средств для комплексного ухода за полостью рта под маркой РОКС.

### **20** PIEZOTECH: ОТКРЫТИЕ В КОСТНОЙ ХИРУРГИИ

### **22** КОНФЕРЕНЦИЯ DENTSPLY: МОСКВА—ВЛАДИВОСТОК



#### 24 DENTAL ART

> Мебель для стоматологических кабинетов и зуботехнических лабораторий от компании Dental Art — это предел желаний любого специалиста. Эстетика, итальянское качество и изысканный стиль завораживают стоматологов и пациентов.

#### 26 КИТАЙСКИЕ УСТАНОВКИ + UNIDENT: ФОРМУЛА УСПЕХА

#### 28—29 ОТКРЫТИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ЦЕНТРА 3М В МОСКВЕ

#### 30 SIDEX 2006: ВСТРЕЧА ДВУХ СТОЛИЦ

#### 32—33 DIA-TESSIN — ЛИДЕР А PRIORI

>>> Инструменты Dia-Tessin известны во всем мире, а их характеристики обеспечивают высочайшее качество, на которое может рассчитывать любой специалист.

#### 34 СЕЗОН ЕММЕVI: 10% В ПОДАРОК!

#### 36 WU WEI — КИСЛОРОД ДЛЯ ИНСТРУМЕНТОВ

#### 37 PORT-X II — МОБИЛЬНЫЙ РЕНТГЕН

#### 39 ПЕРСПЕКТИВЫ ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ

#### 40 ИНСТРУМЕНТАЛЬНАЯ СЕРЕНАДА KANG QIAO

#### 41 СОВРЕМЕННАЯ БИБЛИОТЕКА СТОМАТОЛОГА

#### 42 S-DENTI: КАЧЕСТВО ПО ДОСТУПНЫМ ЦЕНАМ

>>> Продукция S-Denti радует стоматологов демократичными ценами и качеством продукции, позволяя даже начинающим стоматологам работать на современном оборудовании.

#### 44 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ

Всю интересующую Вас информацию о приобретении стоматологического оборудования и расходных материалов, описанных в данном издании Вы можете узнать в компании UNIDENT.



119571, Москва, Ленинский просп., 156. Тел.: (495) 434-4601, (499) 737-4842.  
Факс (495) 434-1020. www.unident.net e-mail: unident@unident.net

UNIDENT-Поволжье: 443020, Самара, переулок Тургенева, 4.  
Тел.: (846) 340-5762, 264-18-87

## XII ДИЛЕРСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ UNIDENT — ТРАДИЦИЯ ДРУЖЕСКИХ ВСТРЕЧ



Президент и вице-президент компании UNIDENT Тамаз и Ивета Манашеровы увлеченно следили за ходом конференции и принимали активное участие в обсуждении дальнейших перспектив



На фото: Витторио Мора, Zhermask S.p.A, Италия, Константин Платицин, UNIDENT, Россия и Стефано Бьонди, Protunidi S.r.l., Италия



На фото: Президент UNIDENT Т. Манашеров, директор по развитию региональных отношений UNIDENT А. Джанкотели, руководитель дилерского отдела UNIDENT А. Аюляев и А. Захаров («Омидент», Омск, победитель в номинации «За лучшее продвижение новых направлений»)



Участники и организаторы XII Дилерской конференции, 16 апреля, гостиница «Националь»



На фото: Завен Мусаелян (Kodak Dental Systems) и Игорь Безумов («Инверсия», Самара)

У каждой крупной компании, долгое время существующей в своей отрасли, неизбежно появляются свои традиции. У компании UNIDENT традиция появилась более 10 лет назад, когда накануне одной из крупнейших стоматологических выставок «Стоматологический салон» состоялась первая встреча дилеров и партнеров компании UNIDENT.

XII Дилерская конференция UNIDENT состоялась в Петровском зале гостиницы «Националь», где собрались дилеры UNIDENT и представители ведущих компаний-производителей стоматологического оборудования, такие как Castellini S.p.A., Kerr и Kodak Dental Systems.

Теплая встреча старых знакомых создала уютную атмосферу в конференц-зале, а официальное мероприятие наполнило дружественную беседу единомышленников.

В программе конференции состоялись выступления региональных менеджеров Kodak Dental Systems Хайдена Найта и Завена Мусаеляна о новостях компании, коммерческого директора компании Castellini S.p.A. Паоло Спеттоли о новом модельном ряде установок EVO и ELI, директора по маркетингу Kerr Патрика Корея и директора представительства компании Kerr в России Тамира Дзугания о новинках компании и дальнейшем развитии продукции SpofaDental, генерального директора DRC Светланы Матело и ведущих сотрудников компании об успехах и новых планах, менеджера компании STBOOK Марины Большаковой о книгах издательства, директора компании RODEN Константина Мищенко о направлениях работы, а также выступления ведущих специалистов компании UNIDENT. Директор по продажам компании UNIDENT Рамаз Манашеров рассказал о развитии новых направлений, руководитель отдела рентгенологии Георгий Габузов поделился итогами и планами своей работы, руководитель дилерско-



*На фото: Константин Мищенко (RODEN) и Игорь Безумов («Инверсия», Самара, победитель в номинации «Лучшая дистрибуция продукции Dia-Tessin по итогам 2005 года»)*



*На фото: Президент UNIDENT Тамаз Манашеров, директор по маркетингу Kerr Патрик Корей, Спартак Файзуллин («Анжелика», Уфа), директор представительства компании Kerr в России Тамир Дзаганя*



*На фото: Президент UNIDENT Тамаз Манашеров и директор по продажам Рамаз Манашеров*



*На фото: коммерческий директор компании Castellini S.p.A. Паоло Спеттоли рассказывает о новой линии установок EVO и ELI*



*На церемонии закрытия XII Дилерской конференции*

го отдела Анета Аюпян рассказала о планах компании на текущий год и подвела итоги предыдущего, руководитель отдела установок Эдуард Евгеньевич Осипов рассказал о новых тенденциях, решениях и возможностях оборудования **Castellini S.p.A.**, а также об оборудовании и расходных материалах для лабораторий, и представил новых партнеров компании в этой области, руководитель отдела лазерного оборудования Константин Платинин рассказал об инновационных лазерах компании **Biolase**.

Участие в конференции становится для многих компаний важным этапом в формировании оценки результатов своей работы. Ежегодно собиравшись вместе, представители компании **UNIDENT**, дилеры со всей России и их партнеры по бизнесу со всего мира обсуждают изменения на рынке стоматологического оборудования, изучают тенденции его развития и выявляют лучших дилеров **UNIDENT** по итогам года.

За высокие объемы продаж призы **UNIDENT** получили сразу две компании «**Инверсия**» (Самара) и «**Мегадента**» (Екатеринбург), за интенсивный рост продаж награждена «**Фирма Медэкспресс**» (Санкт-Петербург), за эффективный менеджмент отмечены компании «**Денталь-Плюс**» (Владивосток) и «**Квинта**» (Новосибирск), за луч-

шее продвижение эксклюзивных направлений — «**Анжелика**» (Уфа), за лучшее продвижение новых направлений призы получили компании «**Статус**» (Ставрополь) и «**Омдент**» (Омск), открытием года стали компании «**Владмедтехснаб**» (Владивосток) и «**Стоматологическая компания**» (Ростов-на-Дону), за надежное долгосрочное сотрудничество отмечена компания «**Контакт**» (Красноярский край), а специальный приз симпатий дилерского отдела был вручен АОЗТ «**Инмед**» (Архангельск).

Конференция была полна приятных сюрпризов, лучшие дилеры также получили именные приглашения на гольф-турнир в выставочном павильоне компании **Kodak Dental Systems** и специальные призы от компании **RODEN**. Совместно с компанией **UNIDENT**, руководство компании **Kerr** вручила лучшим дилерам 3 сертификата на поездку в Прагу. Кроме того, встреча позволила обменяться мнениями и получить ответы на вопросы, которые волнуют сегодня руководителей региональных компаний.

В завершении конференции Президент компании **UNIDENT T.O.** Манашеров поблагодарил всех участников за надежное партнерство и выразил слова признательности за проделанную работу.



*Директор по маркетингу Kerr Патрик Корей рассказал гостям конференции об ассортименте и распространении продукции SpofaDental*

# РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ SPOFADENTAL — ИСКУССТВО ДЕЛАТЬ ЗУБЫ

**В**семирно известная компания **SpofaDental** a **Kerr Company** на протяжении многих лет является крупнейшим производителем стоматологических расходных материалов в средней и восточной Европе. Наши стоматологи уже знакомы с широким ассортиментом цемента, композитов, адгезивов, штифтов, оттисковых материалов, воска, базисных пластинок, гипсов и формовочных масс. Новейшие технологии и материалы, которые применяются в производстве, обеспечивают высокое качество расходных материалов компании



**SpofaDental**, а трехслойные акриловые зубы **SPOFADENT® PLUS** представляют особый интерес для стоматологов.

Доверие специалистов к этой продукции вполне закономерно. История компании началась в начале прошлого столетия, и за это время производство расходных материалов поднялось на небывалый уровень, а продукция **SpofaDental** была отмечена сертификатами качества и соответствия стандартам ISO и признанием профессионалов. Почему специалисты во всем мире отдают предпочтение акриловым зубам **SPOFADENT® PLUS**? Во-первых, стоматологи утверждают, что благодаря трехслойным акриловым зубам **SpofaDental** процедура протезирования становится более легкой и удобной. Зубы **SPOFADENT® PLUS** просты в установке и неприхотливы в использовании, об-

ладают превосходной адгезией к базисным пластмассам, а удлиненная форма шейки позволяет передать рецессию десны.

Во-вторых, акриловые зубы **SPOFADENT® PLUS** популярны среди зубных техников. Благодаря налаженному производству и современным технологиям **SpofaDental** акриловые зубы обладают высокой скоростью полимеризации и крайне устойчивы к повреждениям, а гладкая поверхность и их идеальная форма исключают потребность в окончательной доработке.

В-третьих, применение продукции **SpofaDental** — это верный признак заботы об удобстве и здоровье пациентов. Естественная цветовая гамма (16 оттенков по шкале VITA™) и 44 анатомических формы **SPOFADENT® PLUS** позволяют подбирать зубы, учитывая особенности пациента, при этом Вы можете быть уверены, что при любом освещении зубы будут выглядеть естественно, а выбранный оттенок останется неизменным в течение длительного времени.

В-четвертых, постоянно совершенствуясь, расходные материалы **SpofaDental** заняли прочное место в кабинетах специалистов, и зубы **SPOFADENT® PLUS** не являются исключением. Они без труда восстанавливают жевательную функцию, способствуют надежному окклюзионному контакту зубов-антагонистов и прочной связи с базисом протеза.

В коллекции акриловых зубов **SpofaDental** есть и учебные модели челюстей **SPOFADENT® FANTOM**, которые незаменимы для проведения практических занятий в медицинских Вузах и максимально приближены к натуральным (16 верхних/16 нижних зубов). Кроме того, в ассортименте продукции **SpofaDental** огромный выбор материалов для изготовления временных коронок и мостовидных протезов, пластмасс, пломбировочных, оттисковых и прочих лабораторных материалов — продукция **SpofaDental** ежедневно помогает миллионам стоматологов во всем мире совершать нелегкую, но очень важную работу.

Зная об этом, эксклюзивный представитель компании **SpofaDental** в России компания **UNIDENT** делает все возможное, чтобы качественные расходные материалы были доступны нашим стоматологам.

По всем вопросам приобретения продукции **SpofaDental** обращайтесь к менеджерам **UNIDENT** и дилерам компании в Вашем регионе.

## НАМ НРАВЯТСЯ ЛАЗЕРЫ

*Согласно последним исследованиям в области стоматологии все большее количество практикующих врачей и их пациентов абсолютно довольны применением лазерных технологий. Докторов привлекает постоянно расширяющийся круг показаний к применению и растущее количество пациентов, в то время как сами пациенты, несомненно, обрадованы тем, что большое количество процедур теперь выполняется без применения анестезии.*



Waterlase MD

**Ч**то может не понравиться в лазере? Если верить результатам исследований, немного. Исследование, проведенное Всемирным Клиническим Лазерным Институтом (WCLI) показывает, что доктора, использующие лазер, как и их пациенты, полностью удовлетворены этой технологией.

Более пристальный взгляд на данное исследование выявляет множество причин популярности лазеров. Особо отмечается растущее количество процедур, выполняемых с их помощью, увеличивающиеся возможности лазерной стоматологии, рост количества пациентов и повышение продуктивности работы в целом.

«Классический пример беспроблемного решения: его любят пациенты, и большинство купивших его докторов абсолютно довольны», — говорит Билл Браун, исполнительный директор WCLI и маркетинг-директор компании **Biolase Technology Inc.** «Они получают все те преимущества, ради которых, собственно, и покупали лазер. При этом они все время растут: уже выполняются процедуры, которые были недоступны еще несколько лет назад».

Одним из важнейших преимуществ лазера с точки зрения пациента является сниженная потребность в использовании анестезии. Три доктора из десяти производят три четверти процедур без анестезии, остальные 25% операций более чем в половине случаев обходятся «без иглы».

### РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ

Значительный этап в развитии лазерной стоматологии был преодолен, когда лазеры на основе кристалла Er,Cr:YSGG получили разрешение FDA на разрезание зуба и кости. Но по мере того, как доктор оттачивают свои умения в работе с лазером и растет перечень одобренных показаний к применению, лазерная стоматология распространяется на области и мягких, и твердых тканей.

88% опрошенных WCLI регулярно работают на лазерной установке с Er,Cr:YSGG для мягких и твердых тканей. Это лазер Waterlase производства компании Biolase. Помимо этого более четверти респондентов используют два лазера, и более 10% регулярно пользуются тремя лазерами. Приблизительно 8 из 10 опрошенных используют лазер для следующих процедур на мягких тканях: эксцизионная и инцизионная хирургия (удаление фибром и френэктомия), косметическое контурирование десны, бесконтактные процедуры (лечение афтозных язв и гемостазис) и ретракция тканей. Более 70% используют лазер для санации бороздок, и более 50% — для кюретажа. В области твердых тканей большинство респондентов использует лазер для удаления кариеса и препарирования зуба (95%), а также для удаления эмали при кариесе первой степени, протравливания поверхности эмали или дентина и удлинения костной части коронки. Почти 40% используют лазер в эндодонтии.

Лазер используется в огромном количестве процедур. Статистические данные по удлинению коронковой части зуба превосходны. Так же дело обстоит с разрезанием, контурированием и сглаживанием контура кости (62%). С использованием лазера гораздо успешнее проходит утилизация твердых тканей и кости. При протравливании эмали и дентина лазер используется аналогично аппаратам воздушной абразии и дру-

гим технологиям, чтобы усилить прочность бондинга в сочетании с присутствующими на рынке материалами.

### НОВЫЕ ПАЦИЕНТЫ/ПРИБЫЛЬ

Более 80% стоматологов отметили, что количество их пациентов возросло с использованием в работе лазера.

К трети стоматологов, использующих лазер, приходит 3–5 новых пациентов каждый месяц, около 10% докторов привлекают 6–10 пациентов в ме-



Диодный лазер Twilite

сяц, и у приблизительно 21% врачей количество пациентов не меняется. Расширение и укрепление практики заключается не только в привлечении новых пациентов. Повышение продуктивности, увеличение стоимости процедур, выполнение более высокотехнологичных операций наряду с дополнительными, а также улучшение и продление контактов с пациентами — вот ключи к достижению успеха. Уже сегодня две трети стоматологов увеличили свою прибыль за счет увеличения количества пациентов. Практически половина опрошенных увеличила свою продуктивность. По отзывам 42% врачей именно улучшенный прием пациентов и более теплые контакты с ними, обусловленные наличием лазера, помогли существенно поднять прибыль. После покупки лазера четверть опрошенных стали проводить более высокотехнологичные операции. Основатель компании Millennium Dental Technologies Co. д-р Роберт Грегг, пионер лазерной стоматологии и, в частности, лазерного парадонтологического лечения, полагает, что одним из факторов, положительно влияющих на прибыль дантиста, является снижение числа послеоперационных консультаций. Согласно статистике, 18% врачей придерживаются подобного мнения. Однако д-р Грегг полагает, что эта цифра должна воз-

расти. Возьмем, к примеру, френэктомия. Эта процедура может быть очень неприятной, если делать ее скальпелем. Однако при использовании лазера уздечку можно разрезать так, что этого не заметит двухлетний ребенок. Он даже ничего не почувствует. И это при отсутствии кровотечения и послеоперационных инфекций.

### ЕЖЕДНЕВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

Почти четверть опрошенных ежедневно проводят лазером от 6 до 10 процедур. Другие две трети пользуются лазером хотя бы один раз в день. Другие 8% докторов проводят целых 11–20 процедур при помощи лазера в день. Это говорит о том, что стоматологи не просто покупают это оборудование, а действительно пользуются им.

### ЗАЧЕМ ПОКУПАТЬ?

Если сравнить множество преимуществ лазерной стоматологии для врача и пациента и затем посмотреть, по каким причинам доктора покупают лазеры, становится понятно, почему подавляющее большинство всех опрошенных — это очень довольные покупатели. 84% приобрели лазер для того, чтобы улучшить качество уже выполняемых процедур. 8 докторов из 10 купили лазер, чтобы расширить спектр своих услуг, и две трети — чтобы привлечь новых пациентов.



Waterlase Millennium

### ДРУГИЕ АСПЕКТЫ ОПРОСА

На вопрос, делается ли наценка к стоимости процедур, проводимых лазером, 77% опрошенных ответили «Нет», 20% — «Иногда», 3% — «Всегда». Более половины отметили, что их ценовая политика не претерпела изменений с появлением лазера. 27% показали, что зачастую пациентов к ним приглашают коллеги для проведения особых операций с помощью лазера.

### БЛИСТАТЕЛЬНОЕ БУДУЩЕЕ

Многие предсказывают, что скоро лазеры вытеснят традиционные турбинные наконечники, и это станет еще одним скачком в развитии лазерных технологий. Лазеры будут использоваться для удаления твердых отложений и камней с поверхности корня, не повреждая при этом подстилающие слои цемента. Как уже отмечалось, образование станет той движущей силой, которая сделает лазерную стоматологию основной частью стоматологической практики.

Необходим тщательный и основательный тренинг перед началом использования лазера в своей практике. Лучший способ получить действительно подробный и обстоятельный курс обучения — это убедиться в том, что программа выбранного Вами поставщика получила статус Высокопрофессионального Тренинга от Академии Лазерной Стоматологии. В России такой статус присвоен компании Unident.

# «СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЙ САЛОН 2006»: ВРЕМЯ ПОДВОДИТЬ ИТОГИ



На фото: директор отдела оборудования UNIDENT Э.Е. Осипов рассказывал посетителям стенда об установках Castellini



На фото: Dong-Hun, Li представитель компании Genoray



На фото: сервисный инженер UNIDENT В. Соболев и руководитель отдела рентгенооборудования Г. Габuzов



Стенд компании UNIDENT на выставке «Стоматологический салон 2006»



Лидером продаж стало новое экономичное оборудование от компаний DMETEC, S-Denti, CODY, DAEL, HANEY, и др.



На стенде UNIDENT было представлено оборудование для зуботехнических лабораторий...



... инструменты...



...и расходные материалы

**В** ВЦ «Крокус-Экспо» прошла одна из самых крупных стоматологических выставок России. На «Стоматологический салон 2006» собрались ведущие стоматологи и владельцы клиник со всей России, а также их зарубежные коллеги. Многие из них приехали, чтобы увидеть новинки оборудования и приобрести наиболее понравившиеся образцы для своих клиник.

В сравнении с другими выставками, протекающими в течение года (исключение составляет лишь другой выставочный гигант — «Дентал-Экспо»), выставочные площади достигают небывалых размеров. Все дело в том, что масштабы компании и ее выставочного павильона прямо пропорциональны друг другу, но из них только единицы

(компании-долгожители) превращают эту практику в традицию. Компания UNIDENT — наиболее яркий пример стабильности и роста на стоматологическом Олимпе.

В отличие от многих участников на стенде UNIDENT всегда было особенно многолюдно.

С чем связана такая популярность компании? В первую очередь — безупречная репутация UNIDENT, авторитет, завоеванный за многие годы работы, позволил компании занять лидирующее место на рынке стоматологического оборудования.

Кроме того, ассортимент продукции был настолько широк, что люди терялись в своих желаниях. Нередко зайдя узнать подробнее о рентгенооборудовании, люди в итоге приобретали на стенде



*На фото: Президент компании UNIDENT Т. Манашеров, вице-президент UNIDENT И. Манашерова и представители компании Dentsply*



*Врач-консультант UNIDENT по лазерным технологиям — Денис Радаев провел мастер-класс о возможностях лазеров Biolase*



*На выставке был представлен широкий спектр установок бразильской компании Dabi Atlante*

UNIDENT расходные материалы и инструменты, и наоборот, заинтересовавшись мелким оборудованием, надолго оставались у витрины со стоматологическими установками или лазерами.

Безусловно, помимо выставочной площади и ассортимента продукции интересу к оборудованию, представленному на стенде UNIDENT, существенно способствовали грамотные рекомендации консультантов, которые рассказывали о нюансах работы с оборудованием.

Демонстрация стоматологической продукции была максимально приближена к рабочим условиям, а мастер-класс по преимуществам лазеров компании Biolase провел консультант UNIDENT по лазерным технологиям врач-стоматолог Денис Радаев совместно с коллегами МГМСУ.

Кроме ведущих специалистов и врачей-консультантов UNIDENT на стенде компании присутствовали представители мировых производителей, оборудование которых является эталоном качества в стоматологии: Paolo Spetolli (Castellini S.p.A), Maurizio Trescato (TAVOM), Mateo Prini (Emmevi), John Faccin (Dental Art), Stefano Biondi (Promunidi S.r.l.), Vittorio Mora (Zhermack S.p.A), Dong-Hun, Li (Genoray), Steve Hankins (Nova), Marco Nesti (Dental X), Michael и Esfira Kass (UNIDENT Int), Didier Rochais и Fritz de Kok (UNIDENT Geneve).

На стенде UNIDENT впервые были представлены новейшие установки Castellini S.p.A 2006-го модельного года: Puma ELI и Puma EVO, сочетающие в себе все преимущества оборудования премиум-класса от ведущей итальянской компании и сохранившие рекордно доступные цены. На выставке «Стоматологический салон 2006» UNIDENT представил традиционный выбор стоматологических установок от крупнейшей бразильской компании Dabi Atlante, и экономичные установки от китайских и корейских производителей. Стоит отметить, что именно установки эконом-класса пользовались повышенным интересом посетителей и стали одними из лидеров продаж на выставке.

Большой ажиотаж вызвало рентгенооборудование, представленное на стенде UNIDENT. Помимо

традиционного стоматологического оборудования Kodak Dental Systems на стенде появились экономичные интраоральные видеокамеры WHICAM и портативные рентгеновские установки Port X-2 от компании Genoray. Являясь эксклюзивным представителем J.Morita в России, компания представила посетителям выставки уникальные трехмерные томографы Accuitomo, которые не оставили равнодушными стоматологов.

В этом году UNIDENT впервые сделал ставку на экономичное стоматологическое оборудование китайских и корейских производителей. Российские стоматологи по достоинству оценили оптимальное сочетание цены/качества продукции DMETEC, S-Denti, CODY, DAEIL, HANEY, Cacan, Vericom, Koco Dental, Micro-NX, Meta и др., сделав их лидерами продаж по итогам выставки.

Также посетителей выставки приятно удивила беспрецедентная акция, объявленная накануне выставки на сайте UNIDENT. Любой посетитель сайта мог стать обладателем призов компании, придя с распечаткой объявления на стенд UNIDENT в период проведения выставки. Акция получила большой отклик среди врачей. Особенно хочется отметить главных призеров: Бодрухина В.Н., Зыкова П.Ю. и Мартюшкова И.Е., ставших обладателями ультразвуковых ванн производства компании CODY: CD-2800, CD-5800 и CD-6800.

Выставка «Стоматологический салон 2006» стала очередной ступенью развития стоматологического рынка, выявила его сильные и слабые стороны, показала, какие компании еще не готовы для участия в конкурентной борьбе за лидерство в своей отрасли, а какие наоборот неизменно доказывают свое превосходство над другими. И все-таки главным показателем успешности компании является заинтересованность стоматологов в оборудовании, представленном в ее выставочном павильоне. В этом UNIDENT уверенно опережает многих: посетители выставки неоднократно возвращались к стенду компании за покупками и консультациями, а также рекомендовали его своим коллегам.



*Наибольшей популярностью среди посетителей выставки пользовались установки от китайских и корейских компаний*

# НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ РЕНТГЕНОБОРУДОВАНИЯ J.MORITA В РОССИИ



Цифровой панорамный аппарат Veraviewepocs SDCP



Цифровой панорамный аппарат Veraviewepocs 5

**Р**ентгенооборудование J.Morita, известное своим качеством во всем мире, появилось в России несколько лет назад. Стоматологи, у которых уже имеется богатый опыт работы с приборами для эндодонтии J.Morita, получили возможность приобрести современные панорамные рентгенаппараты и трехмерные томографы первого и второго поколения, производимые всемирно известной японской компанией. Хотя количество поставленных аппаратов было относительно невелико, их обладатели по достоинству оценили функциональность, эргономику и высокое качество снимков, сделанных аппаратами серии Veraviewepocs.

Продвижение рентгеновского оборудования J.Morita получило новый импульс в 2006 году, когда эксклюзивные права на его продвижение в

России получила компания UNIDENT. В апреле 2006 года ведущие специалисты компании посетили европейский филиал J.Morita в Германии. Главной целью встречи стало обсуждение вопросов маркетинга и расширение сети сервисного обслуживания продукции компании J.Morita, а также знакомство с новейшими разработками в области трехмерной томографии. Представители принимающей стороны — Президент европейского филиала J.Morita Виланд Якобс (Wieland Jacobs), руководитель департамента рентгенооборудования Масанори Мори (Masanori Mori), менеджер по экспорту Андрей Метельков (Andrej Metelkow) рассказали российским коллегам не только об уникальных качествах своей продукции, не имеющей аналогов в мире, но и устроили краткий экскурс в историю компании.

История компании J.Morita началась в 1916 году, именно тогда в Киото Junichi Morita создал легендарную корпорацию, оборудование которой сегодня для всего мира является эталоном качества, надежности, новейших технологий и эстетической привлекательности. Российским стоматологам давно известно исключительное качество оборудования для эндодонтии J.Morita, теперь у специалистов появилась реальная возможность оценить разработки в области рентгенологии — уникальные панорамные аппараты. Линейка пленочных панорамных аппаратов

J.Morita отличается широким ассортиментом. Аппараты среднего (Veraviewepocs 5) и высокого (Veraviewepocs LT) класса оснащены уникальной системой автофокусировки по отраженному инфракрасному лучу и автоматическим контролем экспозиции, что позволяет минимизировать лучевую нагрузку и обеспечить высокое качество получаемого изображения. Обе модели, при необходимости, можно доукомплектовать цефалостантом и цифровой системой.

Цифровые панорамные аппараты Veraviewepocs 5D, Veraviewepocs SD, Veraviewepocs SDCP обеспечивают исключительную четкость изображения, оптимальную контрастность и высокое разрешение снимков. Высокая скорость работы (время экспозиции при панорамном исследовании 8,2 сек) позволяет дополнительно уменьшить лучевую нагрузку на пациента и свести к минимуму негативные последствия диагностики. Veraviewepocs 5D содержит набор функций (5 программ), необходимых в повседневной практике стоматолога, и

позволяет получать качественное изображение через 40 секунд после начала сканирования. Veraviewerocs SD — модель высшего класса с максимальным набором функций (в том числе уникальных) для осуществления диагностики (26 программ), которая удовлетворит потребности самых взыскательных покупателей. Veraviewerocs SDCP обладает всеми преимуществами данной серии и изначально комплектуется цифровой цефалометрической системой, предоставляя самые большие возможности для получения и обработки изображений. С ним вы сможете получать больше информации о твердых и мягких тканях, при этом время экспозиции при цефалометрическом исследовании снижается до 6,2 секунд.

Новейшая модель цифрового высокоскоростного панорамного аппарата от компании **J.Morita** — Veraview IC-5. Модель оснащена самой современной цифровой системой прямого контроля мощности излучения (DDAE) и автоматической системой корректировки качества изображения (AIE). Совместное использование этих систем позволяет получить высокое качество цифрового изображения при минимально необходимой лучевой нагрузке. Кроме того, автоматика сводит к минимуму ошибки персонала при выборе режимов работы аппарата и сокращает срок его освоения. Также следует обратить внимание на рекордно малое время экспозиции Veraview IC-5 (всего 5,5 секунд), позволяющее снизить лучевую нагрузку, и электрические параметры аппарата (70 кВ/7,5 мА), что по мощности излучения приравняет новейший панорамник фирмы **J.Morita** к интраоральным рентгенаппаратам. При этом качество изображения по-прежнему остается очень высоким. Компактная и изящная конструкция Veraview IC-5 (вес около 110 кг),

исследуемой области (цилиндр размером 30x40 или 60x60 мм соответственно). Уникальная возможность трехмерной визуализации позволяет получать изображения в 3-х измерениях, изучать пространственное размещение исследуемых деталей и производить точные измерения длин и углов. Это особенно актуально для имплантологии, ортодонтии и во всех случаях, где необходим высокий уровень детализации и объемная информация о твердых и мягких тканях с высоким разре-



Трехмерный компьютерный томограф Accuitomo FPD

**Флагманом диагностического оборудования для стоматологии, поставляемого компанией J.Morita являются трехмерные компьютерные томографы 1-ого и 2-ого поколения.**

гарантирует максимальное удобство в эксплуатации и гармоничное сочетание с интерьером кабинета. К тому же, как и все аппараты семейства Veraview, модель IC-5 не требует крепления на стену и предусматривает только напольную фиксацию. Аппараты просты в эксплуатации и обслуживании, все поверхности легко дезинфицируются и соответствуют санитарно-гигиеническим нормам. На все панорамные рентгенаппараты **J.Morita** распространяется 3-х летняя гарантия и сервисное обслуживание, от компании **UNIDENT**.

Флагманом диагностического оборудования для стоматологии, поставляемого компанией **J.Morita** являются трехмерные компьютерные томографы 1-ого и 2-ого поколения. Аппараты серии Accuitomo (3D и FPD) представляют собой самые эффективные и современные средства диагностики, позволяющие получить максимально полную и достоверную информацию о твердых и мягких тканях путем построения трехмерного изображения

шением. Новейший Accuitomo FPD — томограф второго поколения отличается совершенной системой обработки изображения (плоский цифровой сенсор с прямым преобразованием), исключая искажения. Трехмерное исследование области (цилиндр 60x60 мм) происходит за 18 секунд при эффективной дозе всего лишь на 80% выше, чем при пленочном панорамном исследовании. Аппарат обеспечивает качество изображения 2 пары линий на миллиметр, что является рекордным показателем среди трехмерных томографов. Accuitomo FPD не только является самым совершенным и безопасным прибором для диагностики в стоматологии, но и показателем высочайшего научного и технического потенциала всемирно известной японской компании.

Рентгеновские панорамные аппараты и томографы **J.Morita** — это японское качество, минимальная доза излучения и великолепные результаты диагностики.

## NOVA: НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА ИНСТРУМЕНТЫ



**Б**ыстрорастущий ассортимент стоматологических инструментов в России обусловлен высокими требованиями современных специалистов к качеству своего оборудования. Конкурентная борьба за клиентов заставляет компании изобретать инновационные методы создания и повышения технических данных своей продукции.

Британская компания **NOVA** на протяжении 20 лет доказывает специалистам свое право считаться одной из лучших компаний по производству металлических стоматологических инструментов. Удивительно, что у нас о компании **NOVA** узнали сравнительно недавно благодаря стараниям ведущей компании **UNIDENT**, которая заботится о стоматологах российских клиник.

В ассортименте компании **NOVA** можно найти все, что необходимо в работе современных специалистов. В каталоге компании указано более 500 наименований: инструменты для исследования полости рта (пинцеты, зеркала и др.), инструменты для препарирования и формирования кариозных полостей (боры, иглы и др.), инструмен-

ты для пломбирования зубов (шпатели, штопферы, гладилки и матрицедержатели), инструменты для лечения пародонтита, инструменты для удаления зубов (щипцы), инструменты для лечения переломов челюсти и различных операций, а также инструменты для зуботехнических работ (пинцет, щипцы, плоскогубцы и др.).

Продукция компании **NOVA** крайне практична и совсем неприхотлива. Прочные материалы и современные устойчивые покрытия позволяют дезинфицировать инструменты специальными растворами и стерилизовать в автоклаве, обеспечивая долгий срок эксплуатации. Кроме того, уникальное покрытие обеспечивает рабочей поверхности инструмента дополнительную гладкость, твердость и делает их устойчивыми к повреждениям, защищая от прилипания композитных материалов. Облегченная и удобная анатомическая ручка инструментов **NOVA** позволяет стоматологу работать, не напрягая кисти.

При разработке инструментов специалистами компании **NOVA** были учтены малейшие детали, обеспечившие неповторимый стиль продукции, главные составляющие которого: изящество, надежность и удобство. При этом компания **NOVA** не останавливается на достигнутом. Продолжая расширять свой ассортимент инструментов, она с легкостью осваивает новые рынки и завоевывает доверие и российских специалистов.

## КАК СДЕЛАТЬ ЭСТЕТИКУ ДОЛГОВЕЧНОЙ



Современная практика врача-стоматолога не ограничивается традиционным лечением. Все чаще в клиники обращаются пациенты за консультацией и косметическими процедурами (профессиональная гигиена, отбеливание). И действительно, врач-стоматолог для многих — не просто доктор, а человек, мнению которого доверяют, совет которого ценят и рекомендациям которого следуют изо дня в день. Не секрет, что многие пациенты, на практике убедившиеся в эффективности лечения и рекомендуемых врачом домашних процедур, обращаются именно к «своему» доктору. При этом врач, у которого есть возможность наряду с лечением и квалифицированными консультациями назначать высокоэффективные и безопасные препараты для домашнего ухода, не только обретает лояльных пациентов, но и, в первую очередь, повышает свой профессиональный имидж и имидж клиники в целом.

Тенденция последних лет убедительно свидетельствует о росте спроса на дорогостоящие эстетические процедуры: профессиональное отбеливание зубов, ортодонтическое лечение и исправление прикуса как у детей, так и у взрослых. С некоторых пор имплантаты — уже не экзотика, а часть обыденной жизни многих европейских и российских клиник. С ростом благосостояния граждан эстетика становится доступной все большему количеству граждан. Сегодня пациентам требуется не просто лечение привычными инструментами и пломбировочными материалами — это вчерашний день. Они хотят видеть оптимальную косметическую стоматологию, а это значит, что любая лечебная и эстетическая процедура должна сопровождаться качественным домашним уходом, который позволит сохранить достигнутые результаты на долгое время. Для пациента — это не только экономия средств, но и сохранение его морального и психологического спокойствия.

Практически каждому врачу-стоматологу известна обратная сторона эстетических и лечебных процедур: повышенная чувствительность зубов у па-

циента после профессионального отбеливания, возможные очаги деминерализации эмали, возникающие в процессе ортодонтического лечения несъемными конструкциями, воспаление десен при протезировании и имплантации зубов. Помочь избежать подобных осложнений помогут зубные пасты РОКС, обладающие широким спектром действия. Разработанные на основе природных компонентов, пасты РОКС для взрослых идеально очищают зубы от бактериального налета за счет содержащегося в них природного фермента бромелаина. Важным преимуществом паст РОКС является то, что в них содержится кальций и фосфор — структурные компоненты твердых тканей зубов. Благодаря совместному действию активных компонентов происходит интенсивное насыщение эмали зубов необходимыми минералами. Пасты РОКС также предотвращают выход из зубов кальция и других минералов. Это свойство паст РОКС с успехом используется для снятия чувствительности зубов, возникающей после отбеливания зубов. Кроме того, пасты РОКС останавливают развитие кариеса на стадии мелового пятна, что является важным фактором при выборе зубных паст в период ношения несъемных ортодонтических конструкций. Одно из свойств зубных паст РОКС, которое интересует практически каждого пациента, это их способность за счет действия природного компонента и в короткие сроки снижать воспаление и отек десен. Всего за одну неделю применения воспаление и кровоточивость десен снижается на 86% без применения антисептиков и бактериальных добавок.

В случаях, когда пациенту требуется более интенсивная терапия, врач-стоматолог может назначить лечебные препараты серии РОКС Медикал. Профессиональная линия РОКС Медикал на сегодняшний день представлена двумя продуктами: в виде высокоадгезивного аппликационного геля с содержанием кальция, фосфора и магния и пасты с повышенным содержанием фтора (5000 ppm). Данные продукты с успехом применяются как во время проведения лечебных процедур, так и после их завершения для стабилизации результатов лечения, снятия симптомов чувствительности зубов, для улучшения цвета зубов, а также при интенсивном течении кариеса. Необходимость применения, а также схему и продолжительность лечения определяет врач.

За более подробной информацией о продукции РОКС обращайтесь [www.rocsinfo.ru](http://www.rocsinfo.ru)  
Тел.: +7 (495) 739-34-12

## PIEZOTECH: ОТКРЫТИЕ В КОСТНОЙ ХИРУРГИИ



**Р**азвитие технологий охватывает все области нашей жизни. Наиболее подверженной этому процессу оказалась медицина, а особенно — стоматология. Каждый человек рано или поздно обращается за помощью к специалисту, и от того, на каком оборудовании работал стоматолог, во многом зависит, придет ли пациент к нему вновь. Согласитесь, боль и длительное время процедуры — это не лучшие воспоминания о лечении. Безусловно, профессиональный врач старается свести к минимуму дискомфорт пациента, и в этом незаменимыми помощниками ему становятся новые методы и разработки.

Эксклюзивный дистрибьютор компании **DMETEC**, хорошо известной нашим стоматологам высоким качеством полимеризационных ламп и скейлеров, компания **UNIDENT** предлагает специалистам новую разработку — ультразвуковой хирургический аппарат PiezoTech. Он оптимален для остеотомии и остеопластики, имплантологии, периодонтологии, эндодонтии, и хирургической ортодонтии, а также рекомендован для ультразвукового рассечения костной ткани и обработки инфицированных гнойных ран.

Для работы с PiezoTech не требуется дополнительных усилий и длительной подготовки персонала. Аппарат обеспечивает высокоточные разрезы и позволяет производить забор костной ткани, не повреждая мягких тканей. PiezoTech улучшает микроциркуляцию в очаге воспаления, очищает гнойные раны, оказывает мощный антисептический эффект, способствуя быстрому заживлению разреза. Кровоостанавливающий эффект, возникающий в результате трехмерных колебаний ультразвука, обеспечивает максимальную видимость рабочей области, кроме того, PiezoTech позволяет существенно сократить период постоперационной реабилитации.

PiezoTech полностью автоматизирован, имеет автоматический контроль защиты, оберегающий прибор от перегрева; легкий в управлении интерфейс, большой LCD-монитор с функцией Touch Screen и звуковой сигнал помогают стоматологу осуществлять постоянный контроль на всех стадиях операции.

Бесшумный, крайне компактный и легкий PiezoTech обладает большой мощностью, облегчая работу специалиста. Аппарат прост в обслуживании и выполнен в соответствии с основными санитарно-гигиеническими нормами. Несмотря на все преимущества PiezoTech, российских стоматологов порадуют цены на продукцию **DMETEC**. Она по-прежнему остается доступной даже начинающим специалистам, отвечая высоким требованиям опытных стоматологов.

# КОНФЕРЕНЦИЯ DENTSPLY: МОСКВА—ВЛАДИВОСТОК



Участники конференции Dentsply



М.А. Холина



И.А. Шляхтова

**К**омпанию Dentsply знают во всем мире. Независимо от званий и степеней — все, от начинающих стоматологов до уважаемых мэтров своего дела, хотя бы раз использовали продукцию компании, ведь ассортимент Dentsply настолько разнообразен, а качество настолько высоко, что о компании в пору рассказывать легенды. Вместо этого, опытные врачи-консультанты Dentsply при поддержке своих партнеров, крупнейшего дистрибьютора продукции Dentsply на территории СНГ компании UNIDENT и ее регионального дилера компании «Стом-маркет», делятся своим опытом и знаниями по

клиническому применению продукции в российских клиниках. Dentsply часто проводит масштабные семинары в собственных учебных центрах и в других залах по всей территории России и даже за ее пределами.

Традиционно на мастер-классы Dentsply, в которых неизменно принимают участие ведущие стоматологи-консультанты с мировым именем, собираются все те, кому интересно узнавать из первых уст о новинках Dentsply и нюансах применения на практике.

Очередную конференцию Dentsply, которая состоялась 14 и 15 июня, было решено проводить во Владивостоке. Специалистам предстоял нелегкий путь на Дальний Восток, но конференц-зал гостиницы Hyundai был полон слушателей, конференция вызвала большой интерес у местных стоматологов и прошла очень успешно.

Опытные врачи-консультанты И.А. Шляхтова и

М.А. Холина провели интересные лекционные и практические занятия с участниками конференции, насыщенная программа которой была разделена на два дня. В первый из них состоялась лекция и мастер-класс по реставрационной стоматологии, консультанты затронули вопросы эстетики и коррекции улыбки, восстановления жевательной группы зубов, «плюсы» и «минусы» осветления. 15-го июня для участников конференции состоялась лекция по эндодонтии, где было рассказано об ассортименте современных эндодонтических инструментов, методах их использования, а на практических занятиях все желающие получили возможность поработать на фантомах и ознакомиться с эндомоторами.

Дальневосточные специалисты принимали активное участие в дискуссии, задавали вопросы, возникающие в ходе семинаров, а в перерывах продолжали живое обсуждение темы с коллегами и консультантами Dentsply.

На закрытии конференции было сказано много теплых слов в адрес лекторов и организаторов, среди которых были отмечены сотрудники Dentsply, UNIDENT и «Стоммаркет». Компании давно связывают крепкие партнерские отношения и доверие стоматологов к их продукции, поэтому совместные проекты компаний всегда имеют большой успех у специалистов.

## ПРИКОСНИТЕСЬ К ИСКУССТВУ DENTAL ART



**И**зысканная мебель итальянской компании **Dental Art** более 20 лет известна ценителям комфорта и красоты не только на отдыхе, но и на рабочем месте.

В феврале 1993 года **Dental Art** получила Сертификат Системы Качества, выданный TUV (Мюнхен, Германия) и гарантирующий международный уровень соблюдения норм ISO 9001 /

EN 29001. Итальянское качество, гарантия и превосходный сервис **Dental Art**, позволили компании расширить свой рынок во многие страны Европы, США, Азии, в том числе Японию и Корею.

Словно сотни искусных скульпторов и архитекторов команда **Dental Art** трудилась над плавными изгибами своей мебели. Компания **UNIDENT** одна из первых в России оценила по достоинству искусство итальянских мастеров и приглашает Вас в галерею шедевров **Dental Art**.

Искусство, воплощенное в шести линиях утонченной изящной мебели, вряд ли оставит равнодушными специалистов. Здесь продумано все до мелочей: линии AN, AS, AV, CA и Epta созданы специально для комфорта хирургов-стоматологов, а линии мебели LAB и PENTA идеальны для зубных техников.

Приятно отметить, что красота — это не единственное преимущество мебели **Dental Art**, кроме этого она практична и долговечна, т.к. выполнена из высококачественных современных материалов, которые постоянно совершенствуются согласно последним тенденциям и мировым разра-

боткам.

Линия мебели AS — это классический дизайн и оригинальное исполнение. Специалистам **Dental Art** удается учитывать быстрорастущие потребности специалистов, достигая самого высокого уровня своей продукции. Все поверхности устойчивы к повреждениям и легко дезинфицируются. Линия AN воплотила в себе все самые инновационные идеи своих создателей, поэтому по праву считается сокровищем коллекции **Dental Art**. Сочетание безукоризненного дизайна, высокого качества и изысканных аксессуаров с легкостью покоряют профессионалов всего мира.

Линия AV — это неповторимый дизайн. Передовая идея и инновационные материалы, использованные при создании данной линии, способны удовлетворить требования даже самых взыскательных стоматологов.

Линия CA — это удобство и эргономичность. Гибкая модульная система обеспечивает большие возможности и максимально эффективное использование рабочего пространства. Эргономичная форма позволяет индивидуально моделировать конструкцию с целью оптимизации рабочего места.

Линия мебели Epta — это новейшая разработка **Dental Art**. В этой линии воплощено современное понятие эргономики: идеальная форма, функциональное содержание и безупречная эстетика. Дополнительно в линии Epta предусмотрена возможность свободной комбинации различных модулей.

Линия лабораторной мебели LAB — это безопасность и практичность. Широкий диапазон дополнительных аксессуаров создаст индивидуальный стиль Вашей лаборатории, при этом мебель прослужит долго.

В линии мебели для зуботехнических лабораторий PENTA воплощены все фантазии специалистов, чтобы сделать пространство лаборатории максимально полезным. Данная линия позволяет создавать собственные варианты, исходя из размеров кабинета и потребностей специалистов. Вся продукция **Dental Art** спроектирована и изготовлена с соблюдением норм безопасности, принципов эргономики, контроля качества обслуживания клиентов. Опыт по созданию изящных моделей, плавных линий, неповторимых форм и смелых цветовых сочетаний делают итальянскую компанию фаворитом среди других производителей специализированной мебели.

# КИТАЙСКИЕ УСТАНОВКИ + UNIDENT: ФОРМУЛА УСПЕХА



**И**звестно, что самые высокие требования врачи предъявляют именно стоматологическим установкам, поэтому UNIDENT осуществляет строгий контроль над качеством оборудования и условиями его создания. В последнее время рынок стоматологического оборудования пестрит продукцией китайских постав-



щиков. Бесспорное преимущество китайского оборудования в экономии, но стоматологи опасаются, что дешевизна отразится и на качестве. Опасения понятны, и, к сожалению, часто обоснованы. Можно ли достичь компромисса? Можно. Полностью отвечая за продукцию, компания UNIDENT проводит тщательный отбор производителей и контролирует качество оборудования. Поэтому UNIDENT представляет Вам лучшие экономичные установки китайских производителей, отвечающие семи основным требованиям стоматологов: надежности, функциональности, удобству, дизайну, безопасности, цене и качеству оборудования.

## 1. НАДЕЖНОСТЬ.

Согласно статистике, в среднем замена установок в российских клиниках происходит раз в 7–10 лет, поэтому важно быть уверенным в их долговечности и технических характеристиках. Китайские установки, эксклюзивно представленные компанией UNIDENT, разработаны с учетом большого потока пациентов, поэтому они более надежны, адаптированы к работе в наших условиях и удобны в эксплуатации.

## 2. ЦЕНА.

Выгодная стоимость оборудования в России остается существенным аргументом в пользу производителя. Ценовая политика UNIDENT состоит в том, что продукция высокого качества должна быть доступна даже начинающему специалисту, поэтому китайские установки обладают очень привлекательной стоимостью.

## 3. БЕЗОПАСНОСТЬ.

Линии экономичных установок, представленные в офисе UNIDENT, созданы с учетом всех санитарно-гигиенических норм, предъявляемых медицинскому оборудованию. Все детали выполнены из термостойких, легко обрабатываемых и устойчивых к загрязнениям материалов.

## 4. КАЧЕСТВО.

Компания UNIDENT давно зарекомендовала себя на российском медицинском рынке как поставщик качественного, практичного и экономически выгодного стоматологического оборудования. Китайские установки, широкий ассортимент которых представлен в офисе продаж UNIDENT, обладают рядом преимуществ перед своими аналогами. Постоянный контроль качества обеспечивает долгий срок эксплуатации и отличное качество оборудования по доступным ценам.

## 5. ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ.

UNIDENT представляет только те установки, которые представляют большие возможности индивидуальной комплектации, что позволяет объединить в одной установке максимальное количество инструментов, обеспечивая эффективную работу стоматолога.

## 6. УДОБСТВО.

Полностью автоматизированные установки позволяют рационально использовать рабочее время. Система автоматического регулирования сидения и наполнения стакана пациента не роскошь, а естественная потребность стоматолога.

## 7. ДИЗАЙН.

Дизайн установок, которые предлагает Вам компания UNIDENT, выполнен согласно современным требованиям стоматологов и их представлениям о практичности оборудования. Несколько линий, поставляемых в Россию, обеспечивают выбор не только цвета обивки, но и дизайна остальных элементов.

# ОТКРЫТИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ЦЕНТРА ЗМ В МОСКВЕ

**15** мая 2006 года в Москве состоялось открытие первого Технологического центра **ЗМ** в России, основными задачами которого являются развитие и укрепление взаимоотношений компании с клиентами и партнерами, в том числе разработка совместных подходов к ведению бизнеса в соответствии с актуальными потребностями российского рынка. Мероприятия по официальному открытию центра были объединены в разнообразную и интерес-

два раза объем выделяемых средств на развитие бизнеса в таких странах как Бразилия, Россия, Индия, Китай и Польша. Эта программа рассчитана на срок до 2010 года».

На посвященном открытию праздничном вечере вступительное слово для приглашенных клиентов сказал Генеральный директор компании «**ЗМ Россия**» — Тони Стоукс. «Есть 3 причины, почему открытие данного Технологического центра существенно важно для компании **ЗМ**. Первая — это то, что высшим руководством компании **ЗМ** подтверждается стратегический курс на удвоение инвестиций в страны BRICP, в которую входит Россия. Вторая — это то, что данный Центр станет для нас площадкой для предоставления оптимального сервиса для клиентов, возможности адаптации



Генеральный директор компании «ЗМ Россия» — Тони Стоукс



ную программу. Важность события была отмечена визитом высшего руководства компании, прибывшего специально для открытия центра и представленного: Инге Тулиным, Вице-президентом **ЗМ** по международным операциям, Германом Навелартсом, Вице-президентом **ЗМ** по операциям в Европе, Джоном Ван Вуреном, Генеральным Директором **ЗМ** Центрального и Восточно-Европейского региона, Уинном Льюисом, Техническим Директором **ЗМ**.

«Россия входит в число стран с быстроразвивающейся экономикой и является одним из приоритетных для **ЗМ** рынков, поэтому мы активно инвестируем и будем инвестировать сюда свои средства, — отметил вице-президент по международным операциям **ЗМ** Инге Тулин. — Достаточно сказать, что за период с 2001 по 2005 годы темп роста продаж продукции **ЗМ** в России составил 20%. В этом году **ЗМ** планирует увеличить почти в

производства и разработки новых товаров. И третья — это всего лишь первый шаг в нашей работе в России, где уже на следующей неделе начинается этап строительства производственного завода, выпуск продукции на котором ожидается уже в 4-м квартале 2006 года».

В российском Центре созданы все условия для тестирования уже существующих и новых продуктов и решений **ЗМ**. Технологический центр разделен на 7 зон — по количеству бизнес-подразделений в структуре «**ЗМ Россия**», в каждой из которых представлен полный спектр инновационных решений компании по данному направлению. Совместное тестирование продукции при участии партнеров очень важно для компании, так как позволит более точно понять запросы заказчика и оперативно сформулировать рекомендации по улучшению или адаптации продукции в соответствии с потребностями местного рынка.

Отдел Здравоохранения (куда входит медицина, стоматология и ортодонтия) компании **3M** планирует проводить различные мероприятия по терапевтической и ортопедической стоматологии. Основным достоинством Центра является то, что стоматологам предоставляется возможность получить не только теоретические знания, но и практические навыки работы с материалами **3M ESPE**. Центр оснащен современным оборудованием (Bien Air) для работы на зубных моделях и располагает необходимым набором вспомогательного инструментария. Всего создано 15 рабочих мест (одно для врача консультанта). Каждое рабочее место оборудовано специальной установкой (мик-

рованием технологии работы материалами **3M ESPE**. На практической части семинара Марина Владимировна показывала на практике приемы работы с реставрационными материалами **3M ESPE** на модели. Все этапы и манипуляции консультанта транслировались на экран для того, чтобы доктора могли параллельно работать на моделях. Во время всего процесса обучения г-жа Ломакова рассказывала различные нюансы работы с материалами **3M ESPE**, уделяла внимание и находила индивидуальный подход к каждому доктору. По словам докторов для них это был первый опыт участия в таком формате семинара. Особенно стоматологи отметили возможность и ценность полу-



ромотором) для работы на моделях. С помощью данных микромоторов стоматологи смогут препарировать модели и обрабатывать поверхность пломбы. Кроме того, в этом Центре доктора получают возможность апробировать и работать с различными материалами компании **3M ESPE**. 30 июня 2006 года в учебно-технологическом центре прошел первый семинар для врачей-стоматологов по терапевтической продукции **3M ESPE**. Тема семинара: «Функциональные и эстетические аспекты в восстановление угла коронковой части фронтального зуба». Данный семинар проводил врач-консультант компании **3M ESPE**, Ломакова Марина Владимировна, победитель 1-ого конкурса по эстетической реставрации, организованном STAR. Семинар длился около 3 часов и состоял из двух частей: теоретической и практической. На первой части семинара доктора получили необходимые теоретические знания, связанные с пони-

чения не только теоретических, но и практических знаний. Кроме того, многим докторам понравились манипуляционные свойства материалов **3M ESPE** (Filtek™ Supreme XT, Filtek™ Supreme XT Flowable). В планах центра проведение обучающих семинаров для дистрибьюторов, теоретические и практические занятия для конечных потребителей продукции при участии специалистов компании **3M**, включая бесплатные семинары для врачей. Компания планирует проведение бизнес-семинаров для широкого круга партнеров с привлечением спикеров из образовательных учреждений и различных отраслей промышленности. В центре найдут для себя много интересного и студенты. Для них будут разработаны специальные образовательные программы по инновационным решениям и технологиям **3M**. Технологический центр призван, прежде всего, раскрыть всю полноту инновационных решений **3M** по ключевым бизнес направлениям.

# SIDEX 2006: ВСТРЕЧА ДВУХ СТОЛИЦ



*На фото:* Директор по продажам UNIDENT Рамаз Манашеров и Председатель стоматологической торговой ассоциации Кореи Kuung-Jae Lee



*Выставку SIDEX 2006 можно смело назвать одной из самых масштабных и многолюдных во всем Азиатско-Тихоокеанском регионе*



*На фото:* Сотрудники компании DMETEC, главный стоматолог Кореи Jong Woon Choi, директор по продажам UNIDENT Рамаз Манашеров



*Рентгенооборудование компании Gepogay уже полюбили российских стоматологов. Крепкие партнерские отношения закрепились рукопожатием*



*Компания Suredent тепло встретила гостей из России, и поспешила представить коллегам новинки оборудования*



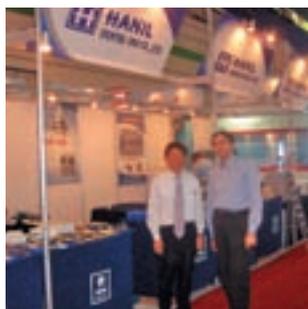
*Рамаз Манашеров знакомится с новинками компании Good Doctors*



*Встреча с надежным партнером UNIDENT — компанией DMETEC прошла в теплой дружеской обстановке*



*Апекслокаторы и полимеризационные лампы от S-Denti приобрели заслуженную популярность в России*

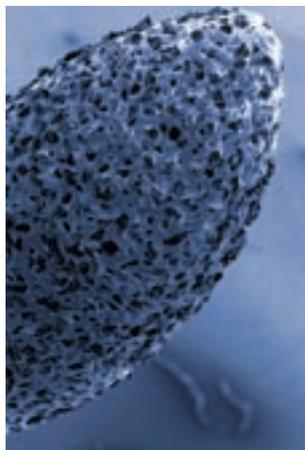


*На фото:* Рамаз Манашеров с представителем компании Hanil Dental

С 12 по 14 мая в столице Южной Кореи, живописном городе Сеуле, прошла международная выставка стоматологического оборудования **SIDEX 2006**. Каждый год на это мероприятие собирается более 20 000 стоматологов со всего мира. О том, что событие действительно значимое, свидетельствовал визит на **SIDEX 2006** главного стоматолога Кореи Jong Woon Choi и Председателя стоматологической торговой ассоциации Кореи Kuung-Jae Lee, чей авторитет среди корейских специалистов очень высок. С каждым годом выставка становится более популярной, только за последние 10 лет число практикующих врачей-стоматологов в Корее увеличилось в 2 раза, в связи с чем растет и количество экспонентов. Помимо статистических данных, о масштабах выставки можно было судить по количеству гостей из разных уголков мира, в том числе делегации из России. Дружеские отношения между корейскими и российскими специалистами сложились совсем недавно, когда обозначился спрос наших стоматологов на высококачественное и экономически выгодное оборудование из Кореи. В числе первых поставщиков корейского оборудования в Россию стали представители

московской компании **UNIDENT**, которые в очередной раз приехали в Сеул, чтобы встретиться с коллегами и узнать о последних новинках азиатских специалистов. На выставке **SIDEX 2006** собрались ведущие производители и трейдеры стоматологического оборудования. И хотя крупные мировые выставки — это всегда событие, на **SIDEX 2006** было вдвойне приятно встретить столько знакомых лиц, представителей ведущих корейских компаний, чью продукцию узнали в России во многом благодаря стараниям компании **UNIDENT**. Среди лидеров продаж: **DMETEC**, **Suredent**, **Hanil Dental**, **S-Denti**, **Good Doctors**, **B-K Medent**, **GENORAY** и другие. компании, многие из которых представляются в России компанией **UNIDENT** эксклюзивно. Подводя итоги выставки, хочется отметить, что с точки зрения продвижения экспорта в Россию стоматологического оборудования и высокотехнологичных разработок корейских специалистов, партнерство двух государств очень перспективно. Поэтому компания **UNIDENT**, принимая во внимание потребности российских стоматологов, всегда открыта к сотрудничеству с лучшими представителями корейских компаний-производителей.

## DIA-TESSIN — ЛИДЕР А PRIORI



**У** Эрнеста Резерфорда есть высказывание: «Существует три стадии познания научной истины: первая — «это абсурд», вторая —

«в этом что-то есть», третья — «это общеизвестно». Пожалуй, подобная формула применима к продвижению нового товара на рынке с одной поправкой: качественная продукция никогда не будет названа абсурдной. И все-таки, прежде чем попасть к своему потребителю, товар должен как-то заявить о себе. Рассказ о продукции **DIA-TESSIN**, прежде всего, заинтересует стоматологов.

Любой человек, использующий в своей работе инструмент, предъявляет к его качеству особые требования. Но параметры выбора такого профессионального помощника могут быть разными: от дизайна до надежности и, конечно, цены. Сегодня количество таких критериев увеличивается, и связано это, в первую очередь, с возможностью выбора. Рынок стоматологической продукции изобилует разнообразным товаром. Одних только боров может быть несколько тысяч наименований. Но как выделить свои предпочтения?

В европейском сообществе есть негласное правило, что швейцарцы а priori лидеры инструментальной тонкой промышленности. Даже в Европе эта страна — признанный центр качества. Здесь и при отсутствии сверхсовременных технологий люди придерживаются определенных нормативов и стараются их выполнять. Поэтому любой инструмент будет сделан с душой, «по закону», а, следовательно, и прослужит долго. Если Вы привыкли делать ставку на производителя, то продукция известнейшей швейцарской фирмы **DIA-TESSIN** вполне сможет удовлетворить ваши притязания.

Но для кого-то надежной «марки», своеобразного

знака качества будет недостаточно. При таком подходе детально изучаются все характеристики товара. Стоматологи знают, что любой вращающийся инструмент оценивается по нескольким параметрам. К их числу относят: калибр стержня, алмазное покрытие, геометрию рабочей части, связку. Режущие инструменты **DIA-TESSIN** демонстрируют высокое качество по любому из этих показателей. И здесь в самом деле есть основания для профессионального удовлетворения. Обратим внимание на эти критерии.

### КАЛИБР СТЕРЖНЯ

Стержни производятся из нержавеющей стали марки 18/8. Сначала проходят обработку на токарном станке, а затем подвергаются термической обработке, что обеспечивает повышение стойкости при натяжении и прочности на излом. При окончательной обработке они полируются для получения точности формы и гладкой сферической поверхности. Качество и обработка стали гарантирует устойчивость к разным дезинфицирующим средствам и низкому коэффициенту биения при вращении. Это очень важно, так как увеличивает срок эксплуатации как бора, так и роторной группы наконечников.

### АЛМАЗНОЕ ПОКРЫТИЕ

Боры, выполненные с использованием натуральных алмазов, являются самыми качественными, что связано с более высокими параметрами твердости, чистоты, формы и сферической структуры натурального камня по сравнению с искусственным. Натуральный алмаз является кубической системой молекул, без примесей. Синтетический имеет октаэдральную (8-ми угольную) форму и примеси железа. При работе натуральный алмаз скалывается, образуя новую режущую грань и уменьшаясь в объеме. У синтетического — происходят заваливание режущей грани и небольшие уменьшения в объеме.

Натуральные алмазы тщательно сортируются, поскольку единообразие их размера обеспечивает равномерность распределения их по поверхности, а следовательно, влияет и на осевое концентрическое вращение. При производстве высокоточных боров, профили которых должны обрабатываться с учетом очень узкого допуска, присутствие кристаллов разной величины может затруднить достижение требуемого уровня точности обработки и уменьшить срок работы бора. Компания **Де Бирс** разработала серию абразивных зерен ПРЭМАДИА 665 со специально подобранными разме-

рами алмазных зерен. Фирма **DIA-TESSIN** использует только натуральные алмазы **Де Бирс ПРЕМА-ДИА 665** в производстве своих инструментов.

### ГЕОМЕТРИЯ РАБОЧЕЙ ЧАСТИ

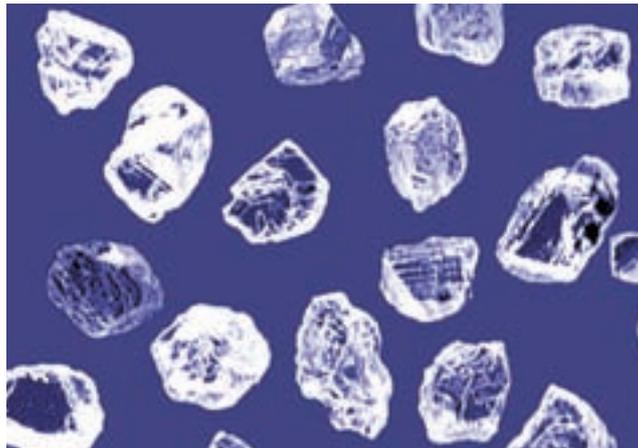
Этот параметр напрямую зависит от правильности обработки стержня, калиброванного алмазного зерна, способа и толщины связки алмаз-металл. Совокупность всех параметров у боров **DIA-TESSIN** дает точность обрабатываемой поверхности.

### СВЯЗКА

При увеличении видно, что на борах **DIA-TESSIN** все алмазные зерна расположены достаточно плотно. Зерно должно быть погружено на 2/3 своего объема в связку. Главное отличие некачественных боров, в том, что зерно не калибровано или находится в связке неглубоко, оно будет вырвано силой, создающей трение при вращении турбины. В случае, когда алмазные зерна не проходили специальной селекции по своему размеру или были нанесены, не соответствуя

ключительно собственным ощущениям. А вот для того, чтобы опыт не стал совокупностью разочарований, хорошо иногда прислушиваться к советам более искушенных коллег.

Так, компания **DIA-TESSIN** использует интерактивные методики продвижения товара на рынке. Как получить возможность познакомиться с новой продукцией? Узнать, какова она в работе? Даже рекламные носители этой фирмы распространяют не только информацию. На выставках стоматологического оборудования все заинтересовавшиеся в качестве презента могут получить фирменный календарь и три бора в оригинальной упаковке. Мы привыкли приобретать подобные «пробники» в магазинах косметической продукции. Согласитесь, очень приятный сюрприз и реальная возможность изучить товар. Кроме того, работники фирмы целенаправленно посещают стоматологические клиники. Во время этих акций врачи могут ознакомиться с содержимым рекламных планшетов. Такая настойчивость и желание донести информацию о товаре объясняется лишь уверенностью в



нормам (погружены в связку менее чем на 2/3 своего объема), возникает риск появления залысин и в итоге более сильного давления стоматологом на инструмент. Это в свою очередь приводит к перегреву обрабатываемой поверхности и неточности создания формы полости. Связка не подвергается коррозии и не меняет цвет при взаимодействии с дезинфектантами. Стоит более внимательно относиться к заверениям некоторых торговых компаний о том, что у них нанесено 2–3 слоя алмазного покрытия. Во время работы происходит не равномерное стирание и потеря точной геометрии и главное — центровки бора.

Практика показывает, что не все стоматологи придирчиво и детально изучают подобные характеристики. Кто-то привык считать, что не все заявленное в описании соответствует истине. Да и как проверить: в результате чего образованы залысины на вашем инструменте? Это может быть следствием и неправильной эксплуатации, и ненадежного качества. В результате, многие доверяют ис-

качестве продукции. Те, кто уже попробовал работать с инструментами **DIA-TESSIN**, в дальнейшем не будут иметь затруднения в выборе боров. А уж в том, что Вы найдете себе необходимое, сомневаться не приходится. Компания **РодЭн**, которая занимается поставкой продукции **DIA-TESSIN**, имеет на складе 12.000 наименований вращающихся инструментов, разных абразивностей, хвостовиков и размеров. Специализация компании только вращающийся инструмент. В ассортименте боры для терапии, ортопедии, хирургии, лабораторий протезирования, диски, спеченый алмаз, твердосплавные боры для турбин, прямого и углового наконечника. Отгрузка товара производится на следующий день после получения заказа. Доставка по России осуществляется при помощи курьерской службы DHL, с которой **РодЭн** сотрудничает 4,5 года. Так что заказ формируется довольно оперативно, и промедлений в доставке не возникает. Чем быстрее определитесь в выборе, тем скорее начнете работать с качественным инструментом. Не секрет, что хорошо оборудованное рабочее место привязывает. Работа превращается в удовольствие. Богуслав Войнар констатировал: «Не-

## СЕЗОН ЕММЕВИ: 10% В ПОДАРОК!



**К**омпания **Emmevi** более 25 лет широко известна зубным техникам во всем мире и заслуживает высоких оценок специалистов, благодаря неизменному качеству оборудования, изящному дизайну, технологичности и демократичным ценам.

Ассортимент оборудования для оснащения зуботехнических лабораторий **Emmevi** радует своим разнообразием. Большой выбор микропроцессорных муфельных печей **Emmevi** различных по размерам и техническим характеристикам облегчат работу персонала с литейными кюветами.

Пароструйные аппараты **AQUA** и **VAP 6-A** обладают высокой производительностью, они компактны, надежны и просты в использовании. Модель **AQUA** оптимальна для обработки каркасов паром и отвечает высоким требованиям безопасности — благодаря ножной педали управления аппарат позволяет обрабатывать конструкции бесконтактно. Аппарат **VAP 6-A** предусматривает возможность обрабатывать конструкции не только паром,

но и горячей водой, а при подключении к водопроводу не требует контроля над уровнем воды. Пескоструйные аппараты серии **S**, в зависимости от модели позволяют использовать от одного до трех видов песка, а пескоструйный аппарат **DUNE** создан специально для работы с керамикой.

Уникальный аппарат для микропайки **QUASAR** основан на принципе энергии инфракрасных волн, идеально фокусирует луч строго на элементах и позволяет спаивать мосты с нанесенной на них керамикой.

Вакуумные смесительные аппараты компании **Emmevi**: **MIX 240-D**, **SATOMIX**, **PEGASO** и **PEGASO 3** идеальны для работы с гипсом, паковочными массами и силиконом, независимо от модели смесительные аппараты **Emmevi** гарантируют равномерное распределение, смешивание и консистенцию, удерживая вакуум даже при выключенном насосе.

Компактная лаборатория **MINILAB** предназначена для зуботехнических работ в лечебной и ортодонтической практике, в базовую комплектацию **MINILAB** входит модельный триммер сухого типа с алмазным диском, воздушный пистолет, встроенная вытяжка. При необходимости можно приобрести дополнительные опции — вакуумный смеситель и зуботехнический микроmotor со скоростью вращения 27 000 или 45 000 об/мин (на выбор). Также заслуживает внимания гидропаяльный прибор **SATOR 2**, при работе с которым не требуется газовых баллонов. Выработывая концентрированный неокисляющий факел путем электролитической реакции, **SATOR 2** позволяет выполнять очень точную микропайку и препятствует попаданию огня обратно в систему. Производительность прибора — 90 л/час.

В статье представлена небольшая часть оборудования для зуботехнических лабораторий, которую производит компания **Emmevi**. Более подробную информацию о продукции ведущей итальянской компании Вы можете получить у эксклюзивного дистрибьютора **Emmevi** в Вашем регионе.

Только в компании **UNIDENT** с 1 сентября по 1 декабря 2006 действует беспрецедентная скидка 10% на все оборудование **EMMEVI**.

## WU WEI — КИСЛОРОД ДЛЯ ИНСТРУМЕНТОВ

**В** последнее время на стоматологическом рынке стала появляться продукция производителей восточного континента. Благодаря неизменному качеству, соответствующему всем современным стандартам, и невысокой стоимости на продукцию, оборудование китайских и корейских компаний быстро приобрело популярность в России. Одним из наиболее высокоразвитых предприятий по производству стоматологического оборудования и крупнейших компаний в Азии является **WU WEI INSTRUMENT CORPORATION**, которая успешно работает в об-



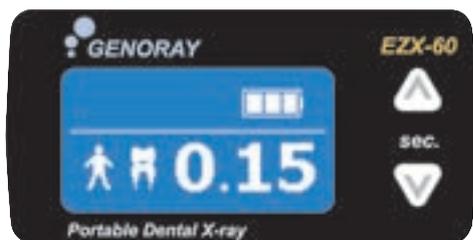
ласти высоких технологий. Налаженное производство **WU WEI INSTRUMENT CORPORATION** основано на гармоничном сочетании новых методов с продвинутыми технологиями, которое позволяет постоянно совершенствоваться и создавать оборудование самого высокого качества. Визитной карточкой **WU WEI INSTRUMENT CORPORATION** являются компрессоры. Специалисты компании успешно разрабатывают и выпускают высококачественные безмасляные стоматологические компрессоры, которые отличаются повышенной производительностью, бесшумностью и компактностью. Широкий ассортимент компрессоров **WU WEI** позволяет подбирать необходимую модель, отвечающую индивидуальным потребностям стоматолога или зубного техника.

Совсем недавно компания **UNIDENT** представила своим покупателям новую линию безмасляных компрессоров **Wu Wei**. В процессе работы компрессора образуется конденсат, в результате выработывается влага. Компрессоры **Wu Wei** исключают возможность попадания жидкости в рабочую область инструмента. Благодаря надежному осушителю, «на выходе» стоматолог получает чистый и сухой воздух, необходимый для безопасной работы оборудования и губительный для размножения вредных микроорганизмов. Несмотря на компактность конструкции, для которой найдется место даже в самом маленьком кабинете, компрессоры обладают большой мощностью. Кроме того, они бесшумны в работе, поэтому могут устанавливаться непосредственно рядом с креслом пациента, не создавая дискомфорт для посетителя. Вместительный ресивер компрессоров **Wu Wei** покрыт антикоррозийным покрытием, обеспечивающим надежную защиту от образования ржавчины и развития бактерий. Компрессоры **Wu Wei** оптимальны для работы в клиниках и показывают прекрасные результаты в условиях непрерывной работы при минимальных затратах энергии. Безмасляные компрессоры **Wu Wei** гарантируют отсутствие масла в сжатом воздухе, благотворно влияя на качество работы специалиста, и исключают затраты на приобретение расходных материалов. Они просты в эксплуатации и не требуют специальной подготовки персонала, обеспечивая бесперебойную работу в течение долгого периода времени. Компрессоры не требуют сложного обслуживания и продаются в собранном виде, после приобретения компрессора **Wu Wei**, ознакомления с инструкцией по эксплуатации и подключения к оборудованию можно безотлагательно приступить к работе. Все оборудование **Wu Wei** прошло тщательную проверку специалистов и отвечает всем требованиям санитарно-гигиенических служб, а внимательный контроль за качеством комплектующих компрессоров является залогом долговечной работы оборудования **Wu Wei**. И это еще не все, главное преимущество компрессоров **Wu Wei** — это цена, которая приятно удивит российских стоматологов. Доступные высококачественные компрессоры выгодно отличаются от западных аналогов и, оставаясь «в тени», будут долгое время помогать дарить здоровые улыбки вашим пациентам.

# PORT-X II — МОБИЛЬНЫЙ РЕНТГЕН

**К**омпания UNIDENT тщательно тестирует продукцию, которую представляет своим покупателям, особенно если речь идет о продукции китайских и корейских компаний. Уровень продукции UNIDENT очень высок и соответствовать ему нелегко, поэтому вдвойне приятно представлять экономичную продукцию, отвечающую высоким требованиям современных специалистов, такую как рентгенооборудование Genoray.

В ассортименте компании особое место занимает портативная рентгеновская установка PORT-X II, она полностью автономна и крайне компактна,



что особенно важно в условиях небольших кабинетов. Кроме того, установка PORT-X II мобильна, что позволяет переносить рентген в случае необходимости и не требует отдельно обустроенного помещения.

В базовую комплектацию прибора входит основное устройство (камера), высокоемкостная аккумуляторная батарея, зарядное устройство и ремень для переноса камеры. Большая емкость аккумуляторной батареи даёт возможность использовать прибор длительное время в автономном режиме.

Несмотря на небольшой вес (2,35 кг) и компактные размеры (197x147x145,5 мм) PORT-X II обладает высоким качеством снимков зубов и челюсти, позволяя при этом снижать долю рентгеновского излучения.

Для того, чтобы сделать снимок челюсти при помощи PORT-X II от Вас требуется минимум усилий: установить время экспозиции, навести объектив камеры на место предполагаемого снимка, нажать кнопку спуска и удерживать кнопку спуска до окончания процесса съемки. Интервал между



снимками составляет примерно 5 секунд. Рентгенооборудование компании Genoray безопасно, компактно и соответствует стандартам: EN60601-1; EN60601-1-2; EN60601-1-3; EN60601-2-7; EN60601-2-28; EN60601-2-32.

По всем вопросам приобретения продукции Genoray обращайтесь к эксклюзивному дистрибьютору компании в Вашем регионе. В России рентгенооборудование Genoray представляет компания UNIDENT.

# ПЕРСПЕКТИВЫ ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ

**Н**ациональная Академия Эстетической Стоматологии (НАЭС) основана в России в 2000 году, и с 2001 года вошла в состав Международной Федерации эстетической стоматологии (IFED). Основная деятельность НАЭС направлена на развитие, продвижение и интеграцию проблем эстетической стоматологии в России, а также расширение контактов в этой сфере российскими и зарубежными специалистами. Членами Академии являются ведущие ученые и специалисты отечественной стоматологии. Они принимают участие в ежегодных конгрессах Европейской и Международной Федерации эстетической стоматологии в составе российской научной делегации. Это уникальная возможность представить свои профессиональные достижения, коллегии-

ально сопоставить их с международными в общении с ведущими врачами-стоматологами мира, а также выступить с лекциями перед аудиториями различных стран и публикациями в зарубежной печати.

Основным ежегодным мероприятием Академии является Международный конгресс, который проводится в самых лучших конгресс-холлах Москвы. Он собирает участников со всей России а также зарубежных гостей. Все приглашаемые лекторы — специалисты самого высокого уровня с мировыми именами и большими научно-практическими достижениями. Участники Конгресса имеют возможность лично познакомиться с корифеями мировой и Российской стоматологии, а также завести новые знакомства и деловые связи. По традиции все участники Конгресса получают именные дипломы, подтверждающие приобретенные знания.

Любую информацию о составе и деятельности



## VI Конгресс Национальной Академии Эстетической Стоматологии

### совершенство мастерства...

# 13-14 октября 2006

**НАУЧНАЯ ПРОГРАММА КОНГРЕССА-2006**

**Проф. ШТАБОЛЫЦ (Иерусалим, Израиль)**  
 «Современные лазерные технологии в эндодонтии»  
 «Лазерное эндодонтическое лечение - путь к успеху»

**КЛОД ЗИБЕР (Базель, Швейцария)**  
 «Взгляд на эстетику в естественном свете: эстетические свойства передних зубов и их имитация в стоматологии»

**Д-р ДЭВИД ВИНКЛЕР (Виндзор, Великобритания)**

**Д-р КАРСТЕН СТОКЛЕБЕН (Ганновер, Германия)**  
 «Пародонтологические аспекты стоматологической реабилитации при бруксизмной дисфункции»

**Д-р БЭТ ШУТЕР (Берн, Швейцария)**  
 «Урок повторной эндодонтии: миф или реальность? Современные достижения и новые возможности в области повторного эндодонтического лечения»

**Проф. ПОЛ М. ДАММЕР (Рилс, Великобритания)**  
 «Прогнозирование исхода лечения как основа стандартизации в эндодонтии»

**ОТЕЛЬ РЕНЕССАНС - МОСКВА**  
**ОЛИМПИЙСКИЙ ПРОСПЕКТ 18/1**

119034 Москва,  
 ул. Остяковка, 6, стр. 3.  
 Тел. (495) 292-48-20

E-mail: naes@mail.ru

**ФОРМИРОВАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРОДОЛЖАЕТСЯ!**  
**СЛЕДИТЕ ЗА НОВОСТЯМИ НАЭС**  
[www.naes.ru](http://www.naes.ru)

## ИНСТРУМЕНТАЛЬНАЯ СЕРЕНАДА KANG QIAO



вопрос выбора продукта по соотношению цена-качество.

И здесь нельзя не вспомнить о недорогих, но очень качественных инструментах, широко известных в большинстве стран мира, выпускаемых под маркой Kang Qiao.

Ассортимент этой компании более чем достаточен. Kang Qiao производит высококачественные зонды, шпатели, штопферы, скейлеры, кюретты, элеваторы, респираторы, щипцы, ортодонтические инструменты, долота, слепочные ложки и т.д. Теперь все эти качественные и недорогие инструменты появились в России.

Главные критерии качества стоматологического инструмента — это долговечность и быстрота манипуляций. Инструменты Kang Qiao облегчают работу стоматолога: они легки, надежны и безопасны, а эргономичная форма позволяет врачу работать, не напрягая кисти.

Все инструменты Kang Qiao отвечают высоким гигиеническим требованиям, они автоклавируются при температуре 160—180°C, а дезинфекцию наконечников можно проводить путем тщательного двукратного протирания наружных поверхностей дезинфицирующими салфетками.

Все чаще современные специалисты скептически относятся к ручному инструменту, считая, что работа ультразвуковыми аналогами гораздо легче и быстрее. В некоторых случаях замена действительно оправдана, но не стоит забывать, что главное преимущество ручного инструмента перед ультразвуковыми приборами — возможность тактильного восприятия. Она необходима для лечения зубов без хирургического вмешательства и позволяет безошибочно определять состояние поверхности зуба, что невозможно сделать, используя электрический скейлер.

**Р**аньше в стоматологии особенно ценилось умение использовать один инструмент для многих целей, поэтому наши стоматологи привыкли работать ограниченным набором инструментов. Сейчас тенденция изменилась, на стоматологическом рынке появился большой ассортимент инструментария. Не стоит Вам объяснять, как важно работать острыми, хорошо сбалансированными инструментами, ведь от инструмента зависит не только время и качество выполненной работы, но и здоровье. Законы рынка одинаковы практически для любых сфер деятельности. После появления большого выбора инструментов и насыщения рынка более чем необходимым количеством производителей, у покупателя рано или поздно встает

# СОВРЕМЕННАЯ БИБЛИОТЕКА СТОМАТОЛОГА



**В** этой статье мы представляем Вашему вниманию уникальные книги Издательского Дома «СТБУК».

Стиль издательства «СТБУК» — это, прежде всего, высокое качество переводов и печати, полное соответствие оригинальным текстам. Ассортимент книг тщательно подбирается, и к выпуску готовятся только книги, которые охватывают освещаемую тему полностью, то есть по принципу «больше чем в этой книге на данную тему рассказать что-либо практически невозможно». Все переводные издания ИД «СТБУК» существуют минимум на пяти языках мира, переиздаются в шестой редакции и более, что свидетельствует о серьезной практической значимости и мировом признании. Известный бестселлер «Эстетическая стоматология» Рональда Гольдштейна, переведенный на восемь языков мира, издан уже в двух томах, а в ближайшее время начинается подготовка к изданию третьего завершающего тома. Эти

книги — визитная карточка издательского дома. Первый том «Эстетической Стоматологии» посвящен общим принципам эстетической стоматологии, проблемам общения с пациентом, планированию лечения, косметическому контурированию, практическим рекомендациям по выбору оттенка и подбора цвета, фотографированию в процессе лечения. Кроме того, большое внимание уделяется вопросам маркетинга и рекламы в эстетической практике. На страницах книги авторы делятся своим опытом в изготовлении керамических реставраций.

Второй том «Эстетической стоматологии» логически развивает общие принципы эстетики, изложенные в первом томе. В нем рассматриваются вопросы ортодонтии, парадонтологии и ортопедии. Читатели с нетерпением ждут третий том, посвященный неотложным состояниям, неудачам эстетического лечения и особенностям лечения молодых и пожилых пациентов. В нем будут освещаться различные методики и характерные проблемы, связанные с разнообразными восстановительными материалами.

На базе первых двух томов, выпущенных в Рос-

сии, подготовлено информационное пособие для пациентов. Это материал, с помощью которого врач может рассказать пациенту на примере наглядных иллюстраций о различных методах эстетического лечения. В ближайшее время выходит фундаментальный учебник для студентов и врачей стоматологов, восьмое дополненное и переработанное издание «Энтодонтия» Стивена Козна и Ричарда Бернса. Этот принципиально новый труд в тысячу страниц на 70 % будет отличаться от предыдущей версии книги.

Книга по достоинству занимает значимое место в Национальной медицинской библиотеке США, ведь этот учебник выдержал 7 изданий и освещает все вопросы и аспекты эндодонтии.

Издание великолепно иллюстрировано: практически все клинические ситуации и методы лечения, описанные в тексте, сопровождаются обширным иллюстрационным материалом: в книге представлено более 2000 фотографий, рентгенограмм, рисунков и схем.

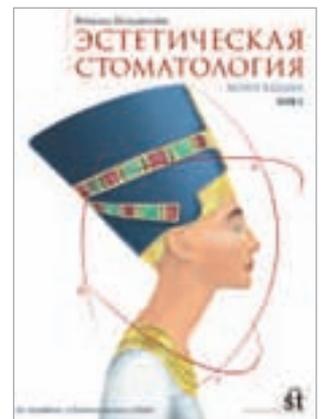
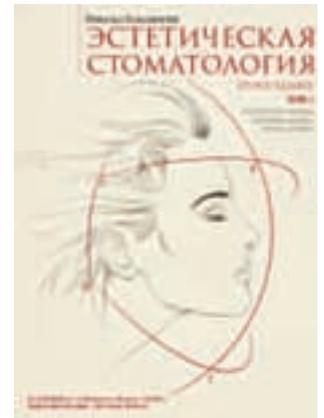
За последний год ассортимент ИД «СТБУК» пополнился книгами российских авторов, посвященных вопросам организации здравоохранения. Безусловным хитом продаж 2005 стала книга Буговой В.Г., Ковальского В.Л. «Экспертиза качества стоматологической помощи». Большой интерес представляют нормативные материалы и положения об организации экспертизы и контроля качества стоматологической помощи, собранные в виде приложения к книге.

Книга будет полезна не только для начинающих, но и опытных организаторов здравоохранения, работающих в стоматологии. В апреле 2006 года вышла ещё одна книга Буговой В.Г., Коваль-

ского В.Л., Манашерова Т.О.: «Предпринимательская деятельность медицинских организаций», которая сразу же завоевала популярность среди организаторов здравоохранения.

Эта книга поможет найти ответы на многие животрепещущие вопросы, разобраться в ряде тонких юридических вопросов, возникающих на разных этапах деятельности предприятия, правильно выстроить маркетинговую политику, определить преимущество той или иной формы собственности.

Серия этих книг пользуется повышенным интересом российских стоматологов, и ИД «СТБУК» в ближайшее время представит другие интересные



## S-DENTI: КАЧЕСТВО ПО ДОСТУПНЫМ ЦЕНАМ



**DE<sup>STI</sup>**

**О**борудование корейских производителей приобретает популярность в России. Это неудивительно, учитывая,

что главным преимуществом продукции остаются доступные цены и конкурентоспособное качество.

Тем не менее, настороженное отношение специалистов не дает возможности оценить на практике оборудование корейских производителей. Некоторое время назад компания UNIDENT открыла стоматологам апекслокаторы и полимеризационные лампы компании S-Denti. Благодаря большому доверию к UNIDENT многие приобрели продукцию корейской компании S-Denti,

в результате клиенты остались довольны существенной экономией и высоким качеством оборудования.

Электронный апекслокатор EMF-100 позволяет стоматологу работать в различных средах, сохраняя предельную точность измерений. Несколько рабочих режимов и система самодиагностики неисправностей максимально облегчают работу специалиста. Преимущество модели EMF-100 в расширенной шкале измерения, она увеличивает отрезок приближения к апексу от 2-х мм, что обеспечивает дополнительную точ-

ность измерений.

Другая модель апекслокатора EMF-100 Deluxe включает в себя основные опции EMF-100 и наделена дополнительными преимуществами, призванными облегчать кропотливую работу стоматолога. Во-первых, уникальный увеличенный LCD-дисплей с изменяемым углом наклона. Экран позволяет более детально наблюдать за апикальным расстоянием и обеспечивает более четкое изображение. Во-вторых, EMF-100 Deluxe легко подключается к ПК, что позволяет сохранять данные измерений в карточке пациента, не требуя дополнительных знаний и приспособлений для подключения.

Ассортимент S-Denti не ограничивается серией апекслокаторов. Внимания российских специалистов также заслуживает беспроводная полимеризационная лампа WBL-100. WBL-100 поражает своей компактностью и эргономичным исполнением, ее вес составляет всего 120 грамм. В комплект входят два сменных литий-ионных аккумулятора. Поочередная подзарядка аккумуляторов на зарядном устройстве обеспечивают бесперебойную работу лампы в течение длительного периода времени. Удобный кольцевой выключатель позволяет управлять лампой в любом положении, а режим плавного увеличения мощности



(Soft Start) и возможность установки временного интервала гарантируют достижение наибольшей эффективности при минимальном воздействии на здоровые ткани.

Несмотря на хорошие рекомендации коллег и отзывы в прессе любой специалист предпочитает делать собственные выводы о новом оборудовании, основываясь на личном опыте. Поэтому предлагаем Вам приобрести продукцию S-Denti, и убедиться на практике, что цены и качество оборудования выгодно отличают его от других аналогов.

## КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ

ДАТА ПРОВЕДЕНИЯ	НАЗВАНИЕ ВЫСТАВКИ	ГОРОД
12—15.09 (2006)	«Дентал-Экспо»	Москва
14.09 (2006)	Лекция доктора Mario Jose Besek в рамках I Восточно-Европейского Конгресса «Клиника Ортопедической Стоматологии»	Москва
10-13.10 (2006)	«Сибздоровоохранение»	Иркутск
13—15.10 (2006)	VI Конгресс Национальной Академии Эстетической Стоматологии	Москва
17—20.10 (2006)	«Дентал-Экспо»	Уфа
25—27.10 (2006)	«Современная стоматология»	Ростов—на—Дону
26.10 (2006)	Ортопедическая конференция 3M ESPE	Москва
26—27.10 (2006)	Конференция Dentsply «Реставрация. Эндодонтия»	Самара
01—03.11.(2006)	«Дентал-Экспо — 2006»	Самара
07—09.11 (2006)	«Медицина Урала»	Екатеринбург
13-16.11 (2006)	«Дентал-Парад Экспо»	Санкт-Петербург
29.11—2.12 (2006)	«Стоматология 2006»	Москва
04—08.12 (2006)	«Здоровоохранение 2006»	Москва
Апрель 2007	«Стоматологический салон»	Москва
Январь 2007	«Стоматология»	Киров
Февраль 2007	«Дентал-Ревю»	Москва
Февраль—март—2007	«Мединтекс»	Кемерово
13—16.03 (2007)	«ДДД-2007»	Москва
Март 2007	Dental Salon Uzbekistan 2007	Ташкент
Март 2007	«Стоматология»	Ростов—на—Дону
Март 2007	«Уралстоматология 2007»	Челябинск
март 2007	«Стоматология»	Воронеж
Март—апрель 2007	«Стоматология 2007»	Ростов-на-Дону
Апрель 2007	«Стоматологический салон»	Москва
Апрель 2007	«Стоматология»	Ставрополь
Май 2007	«Стоматология 2007»	Санкт—Петербург
Май 2007	«Читамедсервис 2007»	Чита
Май2007	«Дентима — 2007»	Краснодар
Май 2007	«Стоматология Балтии 2007»	Калининград
Май 2007	Киде 2007	Алматы
Июнь 2007	«Стоматологический салон»	Санкт—Петербург
Июнь 2007	«Медицина 2007»	Новгород
Июнь 2007	«Стоматология 2007»	Казань