

UNIDENT

№21 январь 2013



today

новости компании 2013 года

ВОКРУГ ВИОЛОНЧЕЛИ

ЗАВЕРШИЛСЯ ЧЕТВЕРТЫЙ ФЕСТИВАЛЬ VIVACELLO

В РОССИИ ПОЯВИЛАСЬ АКАДЕМИЯ ЛАЗЕРНОЙ СТОМАТОЛОГИИ

ДЖОН ФАЧЧИН, DENTAL ART:

МЫ ОТНОСИМСЯ К МЕБЕЛИ КАК К РАБОЧЕМУ
ИНСТРУМЕНТУ СТОМАТОЛОГА



Друзья,

стоя на пороге Нового, 2013 года, хочу поздравить всех читателей журнала Unident Today с наступающим праздником и поблагодарить вас за то, что были этот год вместе с нами. Год был яркий во всех сферах жизни. Олимпиада в Лондоне, 100-летие музея изобразительных искусств им. А.С.Пушкина, выпуск iPhone 5, премьеры в Большом и многое другое. Для меня, конечно, самое важное событие уходящего года — рождение младшей дочери. Начало каждого столетия — время инноваций и авангарда, в том числе и в медицине. В этом году мы объездили всю страну: Ростов, Самара, Уфа, Казань, Чебоксары, Калининград, Грозный — во всех городах принимали участие в выставках, проводили семинары и мастер-классы. География поездок наших специалистов может служить учебным пособием!

В 2012 году нами была основана Академия лазерной стоматологии. Недостаток информации, отсутствие специализированных заведений для получения качественного образования в этой области стали основанием для создания Академии. Уверен, что Академия лазерной стоматологии станет авторитетнейшим институтом и соберет под своим именем лучших специалистов страны. Кстати, на страницах этого номера опубликована интересная беседа с вице-президентом американской компании Biolase Дмитрием Бутусовым, нашим соотечественником, который стоял у истоков мировой лазерной стоматологии.

Культурный фонд U-Art: Ты и искусство реализовал целый ряд проектов в 2012 году. Судите сами — II Фотобиеннале Русского музея, премия в области современного искусства «Инновация», выставка Евгения Зевина в залах Мраморного дворца Русского музея в Санкт-Петербурге. Выставка оказалась настолько интересна зрителям, что ее решено было продлить, и теперь вы можете ее посетить до февраля 2013 года. При поддержке фонда были выпущены несколько изданий — сборник «Игорь Терентьев. Левейший из левых», издание «Художник Петрз Оцхели» и каталог выставки Евгения Зевина. Интервью с ним, единственным шестидесятилетним, ставшим народным художником России, вице-президентом Академии искусств и моим старшим другом, можно прочесть в этом номере. Особо хотелось бы отметить один из наших любимых проектов — Международный виолончельный фестиваль Vivacello. Концерт-открытие в зале Чайковского Московской филармонии 25 октября, закрытие — 12 ноября в Большом зале консерватории, а между ними камерные концерты. Каждый из них был неповторим. Смешение стилей и направлений очень точно охарактеризовал один из концертов, названный «От рока до барокко». И тут большая заслуга Бориса Андрианова, арт-директора фестиваля, который делает все для того, чтобы зрительский интерес не иссякал. Доказательство тому — полные залы и бурные аплодисменты.

Желаю всем читателям журнала, коллегам, друзьям, партнерам компании — пусть Новый год принесет вам множество приятных и радостных событий, откроет новые перспективы в самых разных областях жизни, станет удачным, ярким и запоминающимся периодом вашей жизни! Здоровья и счастья вам и вашим близким!



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

СОДЕРЖАНИЕ



- 6—7** События 2012: обзор новостей UNIDENT за прошедший год
8—9 С Новым годом! Поздравления от сотрудников компании
10—15 Евгений Зевин: Я, может быть, и не оптимист, но зритель всегда должен получать позитив



В Мраморном дворце в Петербурге открылась первая масштабная музейная выставка Евгения Зевина. Экспозицию составили 60 полотен самых разных лет, большая часть которых написана в годы, когда слова «Русский музей» и «нонконформизм» представить рядом было просто невозможно.



- 16—19** DENTAL EXPO
20—21 Новинки оборудования для зуботехнических лабораторий
22—23 Обзор региональных выставок с участием UNIDENT
24—27 Дмитрий Бутусов: Я уверен, что диодные лазеры станут частью стоматологического кресла



На любой выставке стенд UNIDENT — это отправная точка в выборе оборудования и материалов для стоматологических клиник. Потому что сделать выбор без учета ассортимента компании — значит ограничить себя в информации о тенденциях и достижениях отрасли.

28

В России появилась Академия лазерной стоматологии



Новая организация должна стать первым образовательным учреждением, объединяющим наиболее опытных специалистов в этой области и предоставляющая возможность российским стоматологам проходить комплексное обучение работе с лазерами.



- 30—37** Четвертый фестиваль VIVACELLO: вокруг виолончели
40—41 Преимущества покрытия BONIT имплантационной системы SGS

ezlase  it's so easy.



ДИОДНЫЙ ЛАЗЕР
ПОСЛЕДНЕГО ПОКОЛЕНИЯ
ОТ BIOLASE



BIOLASE®


**НОВОГОДНИЙ
ПОДАРОК***
КАЖДОМУ ПОКУПАТЕЛЮ
НАБОР СРЕДСТВ
ДЛЯ ДЕЗИНФЕКЦИИ
НА ЦЕЛЫЙ ГОД

* 1. Nebucid – аппарат для бесконтактной дезинфекции рук. 2. Dermacol (5л) – жидкость для Nebucid. 3. Unisepta Plus wipes (2 банки по 100 шт. и 12 запасных блоков по 100 шт.) – салфетки для дезинфекции поверхностей. 4. Isorapid Liquid (1л) – жидкость для дезинфекции поверхностей.



44—47 Джон Фаччин: Мы относимся к мебели как к рабочему инструменту стоматолога



Компания Dental Art известна во всем мире как производитель самой современной и одновременно утонченной мебели для стоматологических клиник. О том, как создается уникальная мебель, мы поговорили с директором по экспорту компании.

48 Удачная подписка: подведены итоги розыгрыша призов от UNIDENT TODAY

50—53 Модели челюсти — от древности до современных технологий

54—55 Новые средства гигиены полости рта у детей раннего возраста

56—57 Ким Чжон Чи: Портативные рентгеноаппараты — не просто альтернатива, зачастую это единственно возможное решение



Тема портативного оборудования завоевывает все больший интерес специалистов. Мы решили узнать о создании и функциональных особенностях рентгеноаппарата Port-X II из уст главного инженера-разработчика компании Genoray.



58—59 SWIDELLA XELIA V8: новый уровень четкости снимков

60—63 Безмасляные компрессоры WUERWEI

64—65 Решить проблемы в корне: обзор возможностей апекслокаторов S-DENTI

66—68 SURGYSTAR: видимые преимущества ультразвука

70 ОПРОС: КРИТЕРИИ ВЫБОРА СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ

На основе результатов опроса пациентов самых разных клиник мы решили выяснить, на что ориентируются люди, выбирая стоматолога. Прокомментировать полученные данные мы попросили пациента и президента крупной сети клиник.

72 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



Безмасляные компрессоры
MGF, Италия

ЛИНИЯ PRIME

С АКУСТИЧЕСКИМ КОЖУХОМ
И АБСОРБИРУЮЩИМ ОСУШИТЕЛЕМ

Новый мембранный осушитель:

- высокая производительность
- высокая надежность
- отсутствие необходимости технического обслуживания
- низкий уровень шума

Новая система стерильной

фильтрации: все версии с осушителем
оснащены системой двойной
фильтрации до 0,01 микрон.



SKY 50/15 PRIME SCE, MGF, Италия

Код: PR-SK200-050-E

Безмасляный компрессор

Напряжение: 230В, 50 Гц

Мощность потребления тока: 1500 Вт

Производительность: 152 л/мин

Объем ресивера: 50 л

Шумность: 59 Дб

Вес: 62 кг

Размеры: 500X700X1030 мм

Применение: для 3 установок

Большой выбор оборудования
в наличии на складе

ГЛАВНЫЕ СОБЫТИЯ

2012

U-Art: Ты и искусство

Сборник «Игорь Терентьев. Левейший из левых»

Имя Игоря Терентьева прочно связано с историей русского и зарубежного авангарда. Поэт, художник, театральный режиссер, драматург и



критик — многообразие творческих проявлений личности Терентьева, безусловно, диктовалось авангардной традицией. Материалы, представленные в сборнике, а многие из них публикуются впервые, позволяют проследить всю многогранность таланта неординарной личности Игоря Терентьева.



Альбом художника Петрэ Оцхели



Выпущенный при поддержке фонда U-Art: Ты и искусство альбом из серии «Выдающиеся грузинские художники» посвящен творчеству театрального художника Петрэ Оцхели, который работал в театрах Москвы и Тбилиси с лучшими режиссерами своего времени. За 9 лет активной работы он оставил большое художе-

ственное наследие — уникальные, талантливые эскизы костюмов и декораций театральных постановок, сочетающие в себе яркую индивидуальность художника и дух той эпохи. В 1937 году он был арестован НКВД по ложному обвинению и расстрелян. Издание вышло к 75-летию гибели художника.

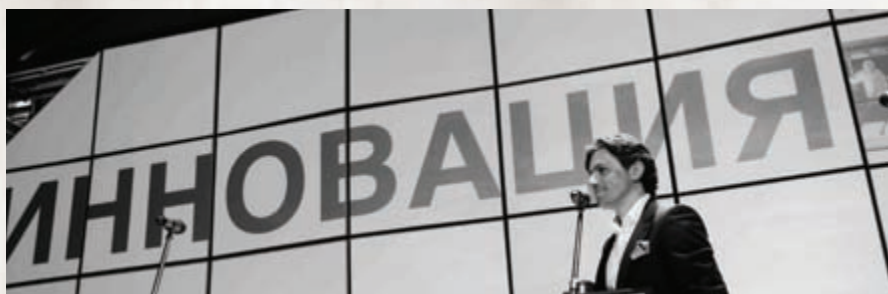
Евгений Зевин в Русском музее

В Мраморном дворце в Санкт-Петербурге 17 октября открылась выставка знаменитого художника-нонконформиста Евгения Зевина, посвященная сорокалетию творческой деятельности мастера. Ретроспективная выставка объединила более шестидесяти полотен художника, отражающих все периоды его творчества.



Стул власти, 1985

Премия «Инновация»



В Центре дизайна ArtPlay 3 апреля прошла церемония награждения главной российской премии в области современного искусства «Инновация». Приз фонда U-Art: Ты

и искусство было решено вручить Ольге Шишко — за исследование, посвященное вопросу пересечения пространств современного изобразительного искусства и кино.

Четвертый международный фестиваль VIVACELLO

С 25 октября по 12 ноября в Москве прошел фестиваль, посвященный исключительно виолончельной музыке. VIVACELLO объединил лучшие площадки, всемирно известных музыкантов, произведения самых разных жанров, поэзию и театральное искусство. Фестиваль высоко оценили и зрители, и столичные критики.

UNIDENT

НОВИНКИ

UNIDENT стал эксклюзивным представителем ряда новых брендов, среди которых экспресс-тесты на антитела к гепатиту С и ВИЧ OraQuick, компрессорное и аспирационное оборудование MGF, реставрационные материалы VersaCOMP, средства для стерилизации и дезинфекции OCC.



*Среди нового оборудования:
агломерационная печь Fire Cube, Wieland,
смеситель для альгинатов и гипсов
Hurrimix, Zhermack, Skema 8, Castellini*



ВЫСТАВКИ

За год компания UNIDENT приняла участие более чем в 35 медицинских, стоматологических и косметологи-

ческих выставках. Активность компании позволяет специалистам не только во многих регионах России, но и в ряде зарубежных стран знакомиться с последними достижениями медицины и стоматологии.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ



В этом году по инициативе UNIDENT в России появилась Академия лазерной стоматологии, объединяющая наиболее опытных специалистов в этой области. Академия стала продолжением активной образовательной работы компании. Также в течение года прошел ряд семинаров для работников зуботехнических лабораторий, в том числе и обучение применению CAD/CAM-технологии. Кроме того, во многих регионах России были продолжены семинары и мастер-классы по имплантологии и рентгенодиагностике. Среди образовательных мероприятий, которые поддерживает компания, можно выделить олимпиаду по стоматологии, организованную РУДН, в которой принимают участие студенты со всей России.

С Новым годом!



Руслан Лебедев

руководитель
отдела розничных продаж

Примите самые искренние поздравления с Новым годом и Рождеством! Пусть этот год станет началом благоприятных перемен и успешных проектов! И каждый его день будет добрым, плодотворным в работе и счастливым в личной жизни.



Сергей Телегин

сервисный инженер

Традиционно оставляя в ушедшем году долги, неприятности и переживания и забирая с собой все позитивное, удачи и свершения; помните, все зависит только от нас самих — сделайте приходящий год лучше!





Ольга Бадмаева

заместитель руководителя
отдела развития новых технологий

Приближается самый ожидаемый праздник – Новый год! Ведь только этот праздник приносит столько волшебства и ожидания чудес... Каждый год мы покупаем красивые наряды, готовим самую изысканную еду в надежде на маленькое чудо — что именно завтра госпожа Фортуна нам улыбнется... В наступающем году я желаю вам, чтобы ваши чаяния и самые сокровенные желания обязательно осуществились.



Елизавета Макарова

генеральный директор портала
www.medicus.ru

Примите самые искренние и теплые поздравления с наступающим Новым годом! Пусть грядущее встретит вас приятными сюрпризами, а великие достижения и заслуженные успехи будут доставлять удовлетворение и прибавлять сил. Счастья вам, бодрости духа, оптимизма, удачи и, конечно, здоровья — крепкого и такого же стабильного, как рост ежемесячной аудитории успешного интернет-проекта!



Алла Хвойницкая

специалист
по финансовой логистике

В преддверии наступающих праздников мы всегда желаем друг другу самого главного: здоровья, счастья и благополучия. Я хочу добавить к этому пожеланию спокойствия вашим семьям и близким и, что немаловажно, удачи и везения во всех ваших начинаниях. Пусть только приятные сюрпризы и неожиданные повороты событий сопровождают вас в течение всего года и дарят вам прекрасное настроение!



Константин Платицин

исполнительный директор UNIDENT

Уважаемые друзья,
от всей души поздравляю вас с наступающим Новым годом!
Искренне желаю счастья, крепкого здоровья, семейного благополучия и исполнения самых сокровенных желаний в новом году!
Пусть год змеи принесет вам и вашим близким удачу во всех начинаниях, приятные подарки судьбы в духовной и материальной сфере.



ЕВГЕНИЙ ЗЕВИН: Я, МОЖЕТ БЫТЬ, И НЕ ОПТИМИСТ, НО ЗРИТЕЛЬ ВСЕГДА ДОЛЖЕН ПОЛУЧАТЬ ПОЗИТИВ

Сорок лет Евгений Зевин пишет картины, которые сейчас продаются на крупнейших аукционах. Но его работы привлекают не только ценителей искусства. Даже самые, казалось бы, безразличные к живописи люди откликаются на неординарность, яркость, ироничность его картин.

В Мраморном дворце в Петербурге, при поддержке фонда U-Art: Ты и искусство, открылась первая масштабная музейная выставка художника. Экспозицию составили 60 полотен самых разных лет, и большая часть картин написана в годы, когда слова «Русский музей» и «нонконформизм» представить рядом было просто невозможно.

— Когда вы приходите на собственную ретроспективную выставку, и перед вами срез всего вашего творчества, не бывает страшно, волнительно?

— Пусть я нескромно скажу, но мне понравилось. Когда вошел в зал, подумал: «Слушай, прилично». В ретроспективных выставках всегда интересно, как соотносятся работы, сделанные 40 лет назад, с современными. И сейчас я для себя сделал вывод, что, в принципе, мой стиль во всех работах прослеживается. Художник должен быть узнаваем. И вот меня ни с кем не спутаешь. Хотя сюжеты картин разные: натюрморты, политизированная тематика, но есть свой почерк. Я как-то пронес это через всю свою жизнь и не потерял, что редко бывает.

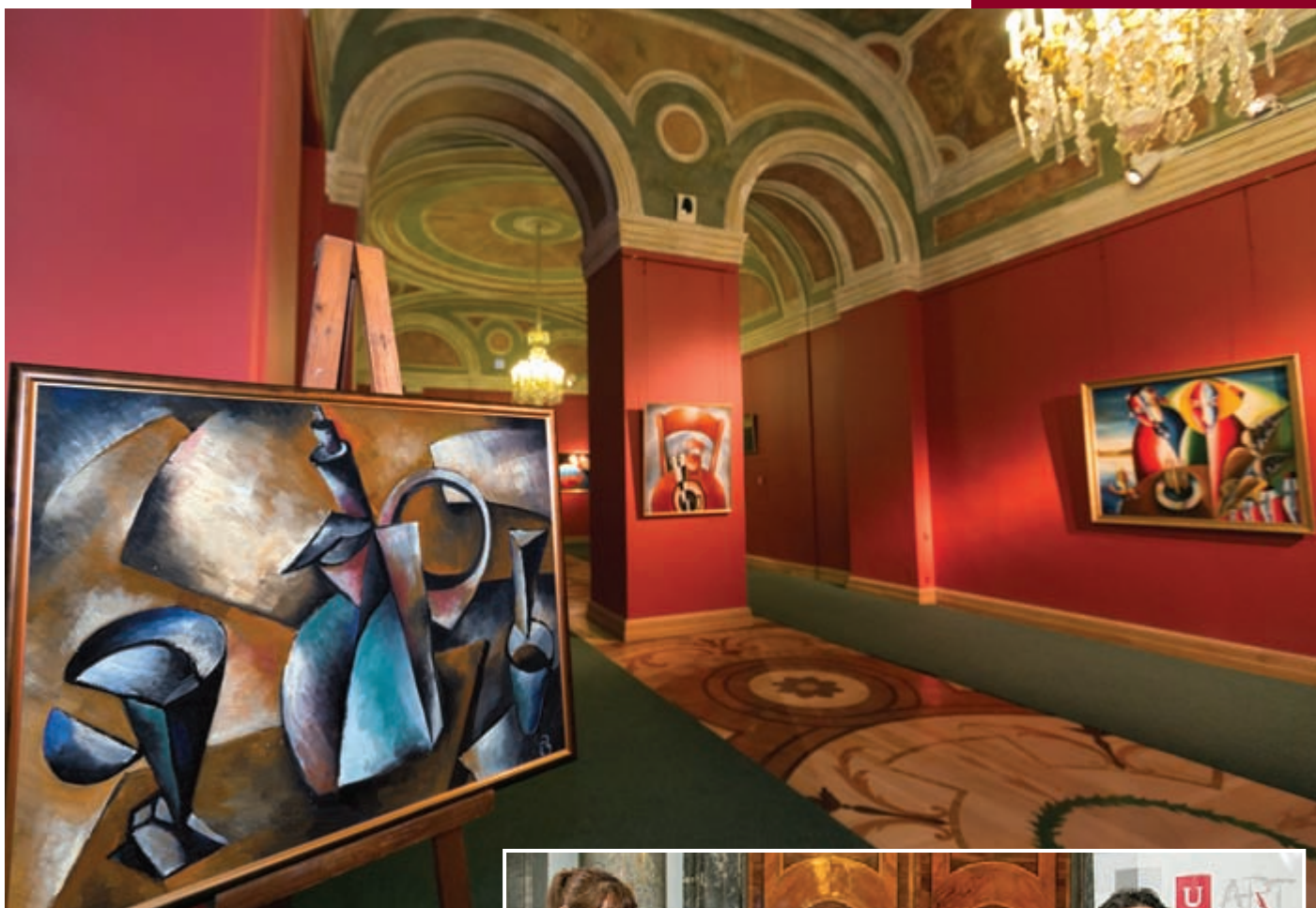
— Неужели это действительно редкость?

— В творчестве есть периоды, и они могут очень отличаться. Хотя для художника это в общем-то полезно. Я даже, когда замечаю, что у меня появляются однотипные цвета на картинах, беру чистую палитру.

— А все равно, наверное, приходите к одному.

— Проходит время, и ты замечаешь, что появляется прежняя цветовая гамма, но не всегда. Хотя подход к письму всегда остается. Я могу поставить один предмет, а остальное буду придумывать к нему и создавать мир, который существует вокруг меня.

Я ведь все пропускаю через себя. Происходя-



щее вокруг всегда влияет на художника, оно и создает колорит. Когда становишься старше, болезненней, то необходим приток энергии. Поэтому я люблю смотреть телевизор, мне обязательно нужны средства массовой информации. Вот я смотрю на какой-нибудь предмет, и если буду его писать, то все равно передам теперешнее, сиюминутное состояние себя и вокруг себя.

— Многие люди, глядя на ваши картины, говорят, что им нравится позитивный заряд, который от них исходит. Получается, вы очень жизнерадостный человек, если пропуская через себя нашу действительность, вы излучаете столько положительных эмоций.

— Я, может быть, и не оптимист, но зритель всегда должен получать позитив. Пусть даже у меня есть острые произведения, но они выражены позитивными средствами. Потому что иначе, что тебе вообще тогда в жизни остается? Вот взять «Президиум». Что тут позитивного? Кресло вождя пустое... А все равно картина проникает в зрителя. Я, правда, не думаю об этом, когда пишу. Это сейчас мы теоретизируем, на самом деле, как-то так само получается.

— Как вы приступаете к новой картине?

— Вообще такое странное дело, я иногда делаю эскизы, иногда не делаю, иногда сажусь просто к чистому холсту. Я люблю, чтобы холст был абсолютно белый. Если на нем есть хоть одна линия, меня это уже не вдохновляет. Я рисую сна-



чала углем, очень сильно работаю над рисунком, пока не доведу линии до совершенства, и не почувствую, что линия живет, в ней есть музыка или что-то такое. И только потом приступаю к живописи. Это же игра, почему бы не доставить себе радость. Я очень люблю сам процесс, когда что-то придумываю.

— Вы сами подготовили свои картины для петербургской выставки и отправили, а когда приехали в Мраморный дворец, все уже было развешено?

— Да, потому что когда я спросил куратора выставки, надо ли приехать на развеску картин, она забеспокоилась. Я рассказал об этом одной знакомой художнице. Говорю: «Вот, не зовут на развеску, хотя всегда в галереях приглашают, даже просят». А она мне: «Слушай, это же Рус-

На фото: Наталья Кузьмина (МГИМО), Евгений Зевин, Евгения Петрова (ГРМ), Владимир Леняшин (ГРМ) и Тамаз Манашеров на открытии экспозиции.



Видение любви, 1992

ский музей, они привыкли, что художников уже нет в живых». Я подумал: «Точно! В Русском музее замечательные специалисты и вмешиваться в их работу не имеет никакого смысла».

— **И вам понравилось, как сделали развеску?**

— Да, замечательно повесили. В Русском музее была разработана концепция развески картин. И занимались этим большие профессионалы. Обычно в галереях картины располагают хронологически или по цветовым пятнам. В Русском музее все скомпоновано иначе. Мне все показали, объяснили, почему эта картина висит здесь, почему эта картина в другом зале. Очень интересно.

— **Вы бы поняли эту концепцию, если бы вам ее словами не пересказали?**

— Вот это хороший вопрос. Сделано очень красиво, просто великолепно.

— **А как быть зрителю?**

— Я вообще думаю, что выставки в последние годы скучные для большинства зрителей, их плохо посещают. Мало одной выставки, надо что-то добавлять. Я хотел на открытие пригласить питербургский джаз Billy's Band, немного раскачать публику, привлечь людей. Я позвонил, им идея очень понравилась, говорят, мы во всем мире играли, а в Мраморном дворце — нет. Но у них спектакль был в этот день. Еще в последние годы я люблю, чтобы у выставки было название. Я предлагал назвать выставку «ЗЕВИН В МРАМО-

РЕ». Никто не понял. Говорят, выставка скульптуры, что ли?

— **Вы сейчас вице-президент Российской Академии искусств. Вы ведь участвовали в ее создании?**

— Да, мы вместе с пианистом Николаем Петровым были одними из ее учредителей. У нас всегда был очень звездный состав, как и сейчас. В Академии не может быть никого по званию ниже народного художника, артиста и так далее. И количество человек не должно превышать 21. — **Люди очень по-разному относятся к официальному статусу. Когда вам присвоили звание народного художника — что-то изменилось?**

— Я единственный художник из неконформистского движения, удостоенный звания народного художника. Думаю, одна из причин, вероятно, в том, что я все эти трудные годы прожил в России, хотя в основном, все мои друзья-художники уехали за рубеж.

— **Чем Академия сейчас занимается? Вы организуете выставки, проводите учебные программы?**

— Я являюсь художественным руководителем Выставочного зала Российской Академии искусств. У нас прекрасный зал, в котором проходит много художественных выставок. Но это как раз не главное. Я выставками занимаюсь скорее из интереса. Академия в основном имеет представительские функции и была задумана по принципу Гончуровской, чтобы объединить самых выдающихся деятелей искусства своего времени. Главная деятельность Академии — это деятельность каждого из его членов. У всех — сотни учеников, у всех — общественное признание. И, собравшись вместе, мы можем на многое влиять.

— **Вы устраиваете выставки современных художников. Вам интересны многие работы из тех, что вам предлагают выставить?**

— Хороших художников можно просто по пальцам пересчитать. Произошел большой разрыв в последние годы. Молодежь кинулась в так называемое актуальное искусство, в котором, в принципе, и рисовать-то не нужно, а старики были воспитаны во времена, когда господствовал соцреализм. Художников-неконформистов почти не осталось — кто уехал, кто ушел. А соцреалисты ничего, в принципе, не достигли. И сегодняшних студентов кто учит? Бывшие соцреалисты. Поэтому произошел заметный спад.

— **Для полноты картины — чем сегодня заняты западные художники?**

— Сейчас в основном актуальным искусством, но также есть и прекрасные живописцы. Возьмем, к примеру, аукционы. Я много выставлялся на аукционах, и там это так называемое актуальное искусство практически не представлено. Хотя «актуальное» — неправильное слово. Если ты художник, ты поневоле будешь рисовать

то, что происходит сейчас. Это скорее искусство перформанса или что-то в этом роде.

— *Вы не относитесь к нему серьезно?*

— Ну почему же? Я не могу их не признавать. Я сам из авангардистов. Но, знаете, раньше было такое понятие — оформительское искусство. На улице делали гигантские плакаты. Это было одноразовое искусство для конкретного случая. Здесь — то же самое. Те же гигантские вещи, инсталляции, которые потом порвут и выкинут. И что останется? Всё-таки живопись — это станковое искусство. И оно в принципе предназначено долго жить. Как художник я люблю, чтобы было хорошее качество живописи. Мою картину тоже, может, завтра выкинут, но я ее делаю на 200 лет, а не на 2 часа. И в этом большая разница.

Хотя нас когда-то тоже не принимали. Только было по-другому. Тогда просто говорили: он враг. У меня есть статья в газете «Московская правда» от 1974 года, где я, в числе нескольких ныне признанных во всем мире художников, назван врагом русской культуры. Это они, говорят, не просто так рисуют, это вражеское отношение к действительности. После этого художники уехали. Я помоложе был, остался.

— *Сейчас вы с иронией об этом рассказываете. А тогда как это воспринималось?*

— Страшно было, конечно. Но я был молодой и не хотел покидать Родину и как-то иначе все воспринимал. И потом, я всегда плохо относился к эмиграции, и сейчас плохо отношусь. За границей ты всегда чужой, всегда «пятая колонна», кем бы ты ни был. Я жил в Англии несколько лет. Скука, умереть можно. Помню, в Лондоне сидишь-сидишь, думаешь, хоть бы кто по телефону позвонил.

— *Для вас важно, где живут ваши картины?*

— У меня много картин и здесь, и на Западе... Недавно нашел в Интернете на сайте одного лондонского аукциона свою картину, узнал только по подписи. И какая, думаю, хорошая картина! 40 лет прошло, как я ее не видел, еле узнал. А она продается где-то и живет своей жизнью. Я провел анализ в Интернете: при том, что она не самая известная, она уже лет двадцать как перепродается на различных западных аукционах. Картину «Застой» я продал где-то в восьмидесятых. Прошло время, и я поехал в 1989 году на аукцион Phillips в Лондоне. Сажу и вдруг вижу, что ее продают за 30 000 долларов, а я ее продавал за пару тысяч рублей. И тут ко мне подходит человек, и выясняется, что это он у меня ее когда-то приобрел. Он говорит: «У тебя ко мне нет претензий?». Отвечаю: «Какие же претензии? Я тебе только благодарен. Ты дорого в престижном месте продаешь мои картины, и они, соответственно, растут в цене». Все это очень специфический процесс, и картины, после того как их напишет художник, должны жить своей жизнью.



По традиции Русского музея гости открытия экспозиции получили в подарок каталог выставки



Ольга Глушкова, куратор выставки

« Центр экспозиции — ранние работы Евгения Зевина, которые сегодня уже трудно найти, они стали частью истории. Они дышат атмосферой того времени, в них чувствуется неустроенность жизни, романтизм, азарт, увлечённость. Отдельно представлены работы более позднего времени, связанные с коммунистическими идеями, с их утопичностью. Тут художник, конечно, был не одинок в поисках, но эти работы очень уникальные, цельные, в них есть ирония в отношении современности того времени. Мне ещё хотелось выделить лирическую сторону художника. У него есть метафорическое начало, которое было в искусстве 80-х годов, даже конца 70-х. В его работах есть ощущение мечты, сложная конструкция пространства картин, соединение реальности и событий, которые должны происходить в воспоминаниях. Я старалась также достаточно полно представить натюрморты, потому что они сделаны очень умело и в них есть яркие традиции живописи начала XX века. Также я сделала акцент на музыкальной теме в его творчестве. Евгений Зевин, хоть и не является музыкантом, но мыслит как композитор. В целом мне кажется, что выставка создает достаточно полный образ художника, его портрет. »



На открытии выставки в залах
Мраморного дворца



Евгений Зевин в мастерской на даче, 2007

— А дома у вас что висит? Ваши работы или нет?

— Разные, и мои тоже висят. Я никогда не был коллекционером.

— Но ведь у каждого есть какие-то работы, которые не хочется отдавать.

— С одной стороны, жалко, ужас. А с другой — что с ними делать? Предположим, у вас отец художник, у которого две сотни картин. Не дай бог, он умер. Куда бы вы все это дели? Это большая проблема. Причем никто не сказал, что это были плохие картины. Время покажет. Но ведь это время нужно как-то пережить. И есть миллионы случаев, когда картину продают за небольшие деньги, а потом она невероятно возрастает в цене. Так же было с авангардом начала века. Еще лет 20-30 назад можно было купить картины Александры Экстер, Натальи Гончаровой,

Марка Шагала и других. Многие не понимали, какая ценность у них в руках, а у кого-то просто не было места, где эти картины хранить.

В Москве в 60-70-х годах был знаменитый коллекционер искусства греческого происхождения Георгиос Костаки. У него была самая большая коллекция авангарда в России. Он работал в Канадском посольстве и в искусстве поначалу очень мало смыслил. Но вокруг него оказались люди, которые заинтересовали его русским авангардным искусством начала XX века. И он активно начал заниматься коллекционированием.

В то время еще были живы родственники тех, старых художников, и он постепенно собрал суперколлекцию. Когда он уезжал из России, хотел ее вывезти, но ему запретили. Тогда договорились, что треть отойдет Третьяковке, а остальное он может увозить. Что такое две трети? Это несколько тысяч картин. Причем, в большом количестве Малевич, Экстер, Ларионов, Гончарова и многие другие. Третья часть его коллекции явилась фундаментом музейной коллекции авангарда начала XX века в Третьяковской галерее.

— А как вы устанавливали цены на свои картины?

— Я вот лично всегда считал, что можно значительно дешевле продать картину, если это хорошая коллекция. Хотя, тут не всегда разберешь. Была такая история. Ко мне в 1985 году пришел человек по рекомендации сотрудника Третьяковской галереи. Он покупал у всех знаменитых нонконформистов того времени по две-три картины. Я не понял, что это для крупной западной коллекции и запросил 15000 рублей. Для того времени — это громадные деньги, на них можно было купить три машины «Жигули» или дачу. Моя картина «Ночь» ему очень понравилась. Он мне сказал: «У меня на каждого художни-

ка лимит, я могу купить у вас только одну картину». Потом выяснилось, что это известный польский коллекционер Петр Новицкий. В дальнейшем, уже собрав коллекцию произведений нонконформистов (самую крупную в то время), он издал замечательную книгу «НЕТ. Нонконформисты», в которой от каждого художника было представлено по 2-3 картины с подробным анализом, а у меня только одна. Сейчас «Ночь», купленная Новицким, находится в коллекции Национального музея в Варшаве и часто экспонируется на крупных международных выставках. В 1994 году она участвовала в выставке в Русском музее. Отношение художника к своему произведению вообще неоднозначно, все зависит от настроения.

— *Так откуда берется цена?*

— Помню, я был в 90-х годах на аукционе Sotheby's в Лондоне, где впервые выставили Казимира Малевича, и никто не знал, сколько он может стоить. На Западе, в Австрии в музее хранится много его картин, но, в принципе, Малевича до этого ни разу не продавали. И тогда его выставили просто ради того, чтобы узнать стоимость картин. И то же самое было, когда я выставлялся на Phillips в Лондоне в те же годы. Рядом со мной висел Илья Машков. У меня картина стоила ровно столько же, сколько и у Машкова. Я спрашиваю: «Как это может быть? Машков — великий художник». «А его, к сожалению, у нас мало знают». Потом уже пошло, пошло, пошло — и теперь он стоит сотни тысяч, миллионы. А в то время и его, и меня одинаково не знали, и картины советских художников покупали по эстетическому принципу, не по историческому. А тут уже просто дело вкуса.

— *А, может быть, эстетический принцип правильный?*

— Нет, эстетический принцип неправильный. Мало ли, мне не нравится Пикассо... Ну, не буду я его покупать, но на него есть какая-то цена, и за эту цену его признает весь мир.

— *Бывает так, что мир ошибается?*

— В принципе, практически нет, потому что если ты ужеходишь в эту обойму и в эту ценовую категорию, так там и остаешься.

— *Но это же экономическая градация.*

— Да, чисто экономическая.

— *А не обидно, когда, к примеру, очень политизируют ваши работы?*

— Это заблуждение. Меня давно никто не политизирует.

— *Но наиболее известные картины все равно же политические. Почитать опять же, заголовки статей в прессе.*

— Пресса всегда хочет найти что-то скандальное для привлечения внимания. Вот, например, меня не так давно по НТВ называли «могильщиком соцреализма».

— *И как вы к этому отнеслись?*

— Да, это можно и комплементом считать. Но



Груши в трусиках, 2004



Наталья Кузьмина (МГИМО),
Тамаз Манашеров (U-Art)
и Евгений Зевин с сыном Даниэлем

до меня все это уже было: и у Оскара Рабина, и у других художников старшего поколения. Их скорее можно было так назвать, но почему-то не называли. Одна из моих картин называется «СССР — могила коммунизма», и, видимо прессу заинтересовало это название. Для них это просто информационный повод. Сейчас тема становится актуальной, я опять вхожу во время, и это хорошо. Много лет назад я предугадал какие-то события. Но когда писал, я же об этом не думал. Я просто писал картины. Вот вы говорите, почему у меня цвета жизнерадостные? Мы живем в конкретное время, и никуда нам не деться. Нам может это нравится или не нравится, но если мы будем все время сидеть в глухом негативе, то что же тогда делать? Скучно жить. Иначе уже Кафка получится.



DENTAL EXPO 2012

Стенд UNIDENT на выставке Dental Expo — это отправная точка в выборе оборудования и материалов для стоматологических клиник. И далеко не только потому, что стенд всегда расположен у входа в зал. На множестве выставочных стендов можно найти все, что нужно для работы стоматолога любого профиля. Но сделать выбор без учета ассортимента UNIDENT — значит ограничить себя в информации о тенденциях и достижениях отрасли.

UNIDENT представляет в России ряд ведущих брендов эксклюзивно. Рентгенооборудование Carestream Dental, J.Morita и Genoray, лазерные системы Biolase, имплантационную систему SGS, стоматологические установки Castellini, средства дезинфекции и стерилизации OCC и Unident Swiss и множество других, которые можно увидеть только в UNIDENT.

Компания всегда оставляет в ассортименте зарекомендовавшие себя продукты и, кроме того, к каждой выставке готовит новинки.

Осенью в выставочном центре Крокус-Экспо впервые можно было увидеть трехмерный цифровой томограф CS 9300 производства Carestream Dental. На сегодня это одна из самых универсальных многофункциональных систем визуализации. Томограф представляет собой компактную систему с наиболее исчерпывающим перечнем возможностей. Он предназначен для специалистов, которые ждали появления интегрированной компьютерной томографии на основе конусно-лучевой технологии.

Компания Castellini выпустила новую стоматологическую установку Skema 8. Полноценный лечебный центр позволяет вести терапевтический, эндодонтический, хирургический и имплантологический прием. Установка имеет неограниченные возможности индивидуализации настроек для удобства работы стоматолога и высококачественный встраиваемый инструмент для решения любой задачи.

Также впервые была представлена новая гидравлическая система от компании Siger — модель U500, которая вобрала в себя преимущества всех предыдущих моделей установок и дополнительно усовершенствовала функциональные возможности, среди которых адаптация гидроблока для работы с обеих сторон кресла и система антивсасывания для турбинных наконечников.

На выставке также был презентован новейший аппарат Hurrimix для оснащения зуботехнических лабораторий производства Zhermack. Компактный и бесшумный смеситель гарантирует однородное смешивание как для альгинатов, так и для гипсов.

Компания Wieland представила новую печь для синтерезации Fire Cube, имеющую самые компактные размеры среди аналогичных аппаратов. Несмотря на компактность, печь вмещает до сорока единиц одновременно и имеет 9 программ спекания диоксида циркония. К Dental Expo компания всегда готовится особенно тщательно и делает все, чтобы предложить своим клиентам специальные акции и цены. К тому же, традиционно, менеджеры UNIDENT готовят для своих партнеров и читателей статьи и обзор новостей стоматологического рынка России.





Тамаз Манашеров, Аннета Акопян, Яна Клевцова (UNIDENT), Оксана Верецагина, Игорь Гавашели (Юнидент-стоматология), Марк Мюррей, Кирилл Левин, Владимир Березин (Dentsply)



С Рудольфом Ленером, вице-президентом компании Dentsply, и Крисом Кларком, президентом компании Dentsply



Диего Марангон, Никола Росси, Даниэла Тосо, Лука де Симоне (Zhermack)



Президент UNIDENT с коллегами из Castellini и Cefla Dental Group



Руководитель отдела Castellini Людмила Пахомова с посетительницей стенда



Лазер Biolase в работе



Михаил Морозов (Carestream Dental), Елена Блащук (главный врач ГАУЗ ПО «Детская стоматологическая поликлиника») с Тамазом Манашиервым



Дентальный томограф от Carestream Kodak 9000 3D



CAD/CAM-системы от немецкой компании Wieland



Директор по экспорту в Европе J.Morita Андрей Метельков и консультант SGS Кирилл Шумов



Руководитель отдела имплантологии Александр Джанхотели с гостьей стенда



Руководитель отдела развития новых технологий Рамаз Манашеров с гостями



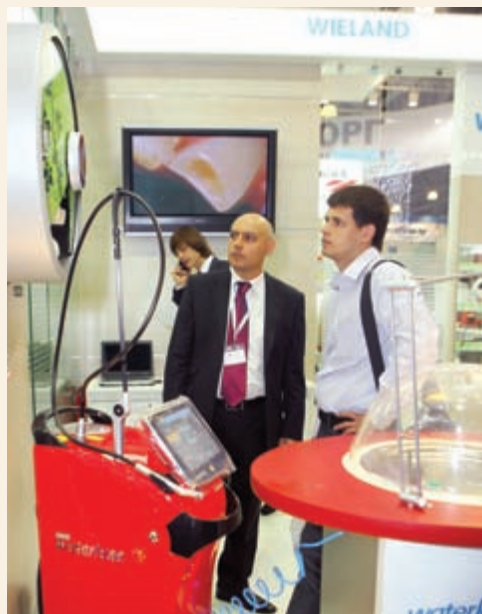
Менеджер ОПНТ Артем Полозов консультирует посетителя



Георгий Габузов, Ольга Платицина, Алексей Денисов (отдел рентгенооборудования UNIDENT) и Михаил Морозов (Carestream Dental)



С директором департамента рентгенооборудования J. Morita Масанори Мори



Новинки оборудования на стенде UNIDENT



Лучшее оборудование от японской компании J. Morita



Алексей Денисов (UNIDENT) демонстрирует возможности X-Ray оборудования от ведущих мировых компаний



Представитель компании Good Doctors знакомится с журналом Unident Today

НОВИНКИ ДЛЯ ЗУБОТЕХНИЧЕСКИХ ЛАБОРАТОРИЙ

На семинаре «Современные технологии в зубном протезировании», организованном компанией UNIDENT, производители оборудования и материалов представили наиболее значимые для зуботехнических лабораторий достижения отрасли. В начале сентября в Москве собрались специалисты ведущих зарубежных компаний. На семинаре прошла презентация новинок итальянского производителя Zhermack, немецкой компании Wieland, а также производителя акриловых зубов Unident Trade, США.



На семинаре было представлено оборудование Zhermack, которое совсем недавно появилось на российском рынке

О последних достижениях компании Zhermack рассказали бренд-менеджер зуботехнического направления UNIDENT Павел Шуряев и директор по экспорту Zhermack Никола Росси. Было представлено оборудование, которое совсем недавно появилось на российском рынке: экологичный и экономичный пескоструйный аппарат серии Dune Eco tech, печь для обжига керамики под давлением Giga press, а также уникальный паяльный аппарат, не имеющий аналогов, Quasar plus. Пескоструйные аппараты, производимые Zhermack, имеют функцию рециркуляции песка и дополнительное сопло для использования отработанного абразива, что помогает экономить на расходных материалах; а также увеличенные по объему цилиндры, которые способствуют более продолжительному непрерывному рабочему циклу. Quasar plus — аппарат для точечной пайки с помощью инфракрасного излучения. Он сочетает в себе преимущества традиционной пайки открытым пламенем и лазерной пайки, в то же время, оставив в стороне их недостатки, такие как требования к опыту пользователя или дороговизна оборудования.

Абсолютной новинкой производителя, более широкая премьера которого позднее состоялась на выставке Dental Expo 2012, стал смеситель для гипсов и альгинатов Hurrimix, который тут же завоевал своего первого покупателя. Смеситель подходит для использования в зуботехнических лабораториях, но наиболее интересен стоматологам, так как позволяет врачу мгновенно, за 6 секунд, получить однородную массу без образования пузырьков. Прият-



Zhermack
BEYOND INNOVATION

но заметить, что Zhermack как истинно итальянская компания с большим вниманием относится к дизайну оборудования, постоянно совершенствуя его и не забывая о функциональности и качестве.

Во 2-й части семинара бренд-менеджер Wieland в России Михаил Ситников и ведущий технический специалист компании Wieland Флориан Ягер провели презентацию самой компактной CAD/CAM-системы на российском рынке Zenotech mini. Также впервые в Москве была представлена технология изготовления цельно циркониевых монокристаллических протезов по методике zenostar. Флориан Ягер провел открытый мастер-класс по нанесению корректирующих жидкостей по технологии без использования облицовочной керамики. Данный инновационный метод полностью меняет стандартные методики изготовления зуботехнических протезов.

На встрече собрались зубные техники и стоматологи из Москвы, Домодедово, Брянска, Твери и других городов. Был отмечен интерес к подобным мероприятиям, особенно со стороны регионов, о чем свидетельствовало количество участников, увеличившееся в сравнении с предыдущими годами. Многие из специалистов уже являются клиентами компании UNIDENT, другие их коллеги имели возможность сравнить характеристики привычного оборудования с прогрессивными технологиями.

Семинар проводился в режиме обратной связи, участники задавали вопросы лекторам, а также имели возможность провести тест-драйв оборудования. Флориан Ягер продемонстрировал весь процесс изготовления зубных протезов, от начала до конца. Никола Росси рассказал также о новой линейке расходных материалов, оптимальных для применения в зуботехнике. В том числе, о пластмассах холодной полимеризации – новом материале для изготовления зубных протезов, сокращающем время работы без использования дополнительного оборудования.

Общение не было утомительным и излишне формальным, окончание семинара было отмечено роскошным фуршетом, вручением именных сертификатов и практичных подарков участникам. Можно с уверенностью сказать о заинтересованности участников семинара в обучении такого формата. 



Мастер-класс от ведущего технического специалиста компании Wieland Флориана Ягера



На семинаре прошла презентация производителя акриловых зубов Unident Trade, США.

ОБЗОР ВЫСТАВОК

4.2012 - 11.2012

Активное развитие региональных отношений UNIDENT во многом связано с регулярным участием компании в выставках во всех уголках России. На стенде компании посетители всегда могут найти новейшее стоматологическое оборудование, уникальные технологии и самые разнообразные материалы для профилактики и лечения стоматологических заболеваний и многое другое.



СОВРЕМЕННАЯ СТОМАТОЛОГИЯ

Ростов-на-Дону, 21-23 ноября

В регионе UNIDENT представил множество брендов, среди которых можно отметить лазерные системы Biolase. Особое внимание посетителей привлекли установки одного из ведущих брендов в мире компании Castellini. Установка Puma Eli 5 традиционно популярна как отличное и функциональное предложение в бизнес-сегменте, а Skema 5 как представитель класса премиум. Также, традиционно, внимание многих посетителей было сосредоточено на материалах и оборудовании для зуботехнических лабораторий Zhermack.

ДЕНТАЛ Экспо

Самара, 7-9 ноября

Выставка является крупнейшей специализированной выставкой региона, в которой UNIDENT ежегодно принимает активное участие. На стенде «UNIDENT Поволжье» был представлен самый широкий ассортимент высококлассного эксклюзивного оборудования: Wieland, Castellini, Zhermack, Biolase, Carestream Dental, Morita, SGS, Ora Quick и многие другие бренды. Традиционно большой интерес стоматологов заслужили стоматологические установки Siger и новинка осени 2012 – автоклавы Wiedoo.

Медицина и косметология

Калининград, 13–15 сентября

Среди широкой линейки продуктов, представленных на выставке, внимание посетителей главным образом привлекла новинка — стоматологическая установка U100 производства SIGER. В течение двух дней выставки в конференц-зале экспоцентра бренд-менеджер Отдела развития новых технологий UNIDENT Антон Зобнин проводил мастер-классы и лекции, посвященные технологическим открытиям стоматологического рынка на примере продукции компаний Genoray, Good Doctors, P&T, Youjoy и Dmetec.

СИБИЗДРАВООХРАНЕНИЕ.

Стоматология.

Иркутск, 2-5 октября

Компания UNIDENT принимала участие в выставке совместно с региональным представителем «Блик Трейд». Выставка была посвящена основным направлениям в сфере здравоохранения и стала хорошей площадкой для демонстрации последних достижений в области стоматологии: новейшее оборудование, инструменты и расходные материалы. Особый интерес стоматологов и руководителей клиник вызвало диагностическое оборудование производства Good Doctors — ультрасовременная интраоральная камера Whicam VI.

Стоматология Беларуси

Минск, Республика Беларусь, 24-26 октября

Учитывая огромный интерес стоматологов Беларуси к брендам, которые представляет UNIDENT, компания приняла решение об участии в выставке «Стоматология Беларуси». Среди экспонируемой продукции была представлена линейка рентгенооборудования Genoray, возможности которого демонстрировались на базе программного обеспечения Триана. Врачи смогли воочию посмотреть и лично изучить портативные рентгеноаппараты Port-X II, компрессоры Wuerwei, полимеризационные лампы, скейлеры и многое другое.



MosExpoDENTAL

Москва, 14-17 ноября

Эта выставка дает возможность продемонстрировать новые разработки и технологии стоматологического мира. Традиционно на стенде развернулись все направления стоматологической отрасли, которые представляет UNIDENT: от мелких инструментов и расходного материала до крупных стоматологических установок и компьютерных 3D-томографов. Стенд с продукцией привлек огромное внимание посетителей выставки, отмечен большим количеством покупателей и пользовался большой популярностью.



ДЕНТАЛ Экспо

Уфа, 17-19 октября

На крупнейшей специализированной выставке Республики Башкортостан компания UNIDENT традиционно порадовала своих клиентов большим ассортиментом и эксклюзивным оборудованием, среди которого стоматологические установки Castellini, лазерное оборудование Biolase и имплантационная система SGS. Вниманию посетителей была также представлена последняя новинка: радиовизиографы Xelia V8 компании Swidella.

ИНТЕРШАРМ

Москва, 24-27 октября

Компания UNIDENT на протяжении нескольких лет является постоянным участником выставки и за это время завоевала репутацию надежного и проверенного поставщика не только на стоматологическом, но и косметологическом рынке. Традиционно среди экспонируемого оборудования пользовались спросом аппараты для чистки, дезинфекции и автоклавирования производства P&T, YOUJOY и Dmetec. Также внимание косметологов привлекла элитная итальянская мебель Dental Art, дезинфицирующие средства OCC и Unident Swiss и английские стальные инструменты Dentafix.

ДМИТРИЙ БУТУСОВ: Я УВЕРЕН, ЧТО ДИОДНЫЕ ЛАЗЕРЫ СТАНУТ ЧАСТЬЮ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОГО КРЕСЛА



Компания Biolase — это производитель, за счет которого рынок дентального лазерного оборудования уже многие годы идет вперед. На новинки американской компании смотрят как на будущее, которое приходит в момент презентации очередного продукта. На этот раз мы хотели бы познакомить вас с главным инженером-разработчиком компании Biolase Дмитрием Бутусовым и поговорить о развитии и проблемах лазерной стоматологии.

— *Первый вопрос касается, конечно же, нового диодного лазера Eric — потому что, как известно, влияние любой разработки вашей компании на рынок дентальных лазеров огромное.*

— В любом новом приборе, когда я его задумываю, всегда должно быть несколько очевидных главных преимуществ. Первое, что я могу сказать об Eric — он простой в управлении. Он мощный — 10 Ватт, у него есть все, что должно быть у хорошего диодного лазера. Но есть и эта крайне важная особенность: работая с этим лазером, не надо думать, потому что он имеет интуитивно понятный интерфейс. У нас было очень много лазеров. И основное, к чему мы стремились при разработке — лазер должен быть удобным для пользователей.

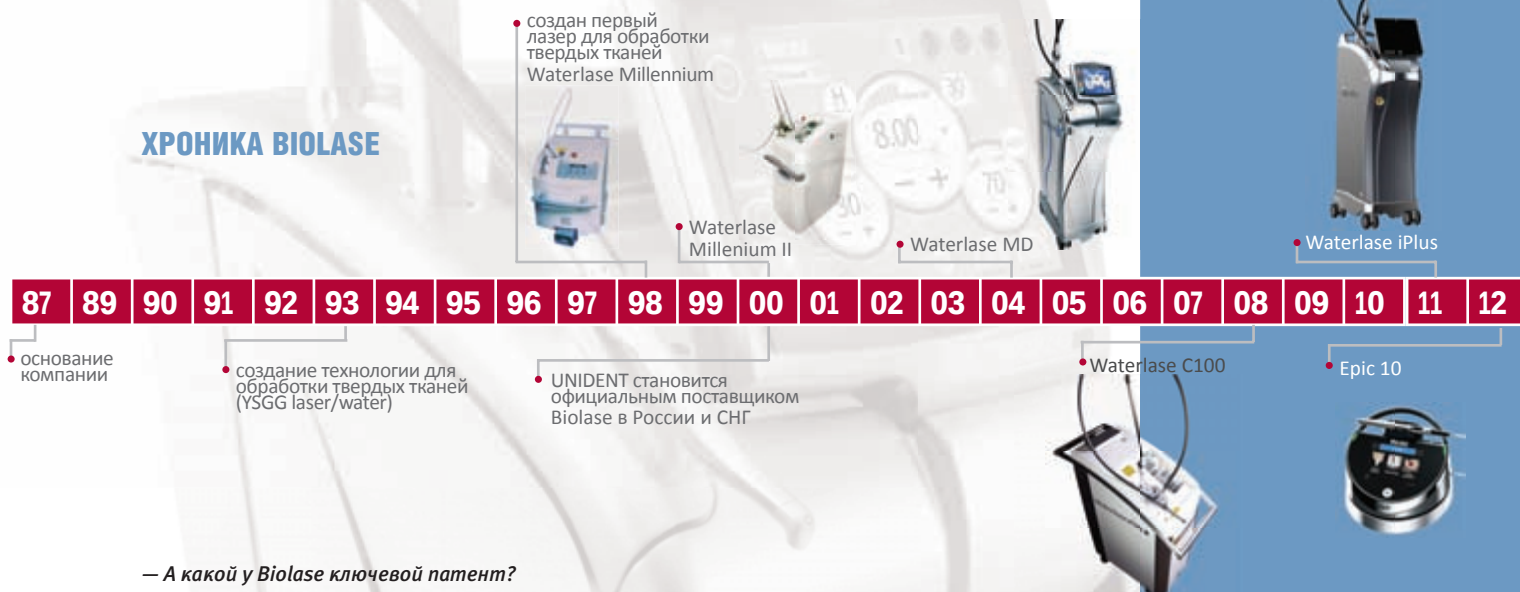
Второе, что мы сделали на Eric, — это укороченный импульс. Мы проводили эксперименты и поняли, что чем короче импульс, тем ниже температура тканей при воздействии луча. Идея такая, что если температура ниже, то пациенту должно быть еще менее больно, и еще большее количество процедур можно будет делать без анестезии. Для Eric мы сделали импульс длительностью 10 микросекунд, то есть еще в 5 раз короче, чем было на Ezlase. Вопрос: как это продавать? Начнешь рекламировать, разъяснять — и все это мгновенно копируют.

— *Наверно, это вообще одна из ключевых проблем для такого производителя, как Biolase.*

— Нужно все время быть на шаг, на два шага впереди, чтобы, когда повторили, у нас уже было что-то новое, они снова повторили, а у нас снова что-то новое. То есть Biolase — законодатель мод в области лазерной стоматологии.

Потому что, например, когда мы сделали первый Waterlase MD, мы добавили длинный импульс — у пользователя появилась возможность выбирать длину импульса. И сейчас я смотрю на него и удивляюсь, насколько это было действительно правильное решение. На рынке сегодня абсолютно все лазеры кроме одного имеют, как минимум, две длины импульса. К этому мы пришли своим умом, до этого никто ничего подобного не делал, мы запатентовали это в Америке, и сейчас получаем патент в Европе.

ХРОНИКА BIOLASE



— А какой у Biolase ключевой патент?

— Основной патент у нас — и в Америке, и в Европе — это использование лазера с водой для резки биологических тканей. До этого все резали без воды. Потому что вода же, вроде как бы охлаждает, правильно? А, чтобы сделать разрез, нужно воду, скажем так, вскипятить. Тогда зачем поливать холодной водой ткань, если ты кипятишь? Получается какая-то глупость. А Biolase подошел к вопросу по-другому — и получилось. Есть еще одна компания, у которой в Европе есть патент на резку зуба с как минимум двухсотмикронной пленкой воды на поверхности. Все же остальные производители платят за лицензию нам. Также как и в случае с длиной волны, где у нас тоже есть патенты.

— А есть какие-то стоматологические процедуры, в которых лазер может в будущем вытеснить другие инструменты или уже близок к той точке, когда он будет незаменим?

— Я вам честно скажу, что диоды для меня в этом смысле — вопрос уже решенный. Я считаю, что диодные лазеры совершенно точно станут частью стоматологического кресла и будут использоваться в каждодневной практике. Это только вопрос времени.

— И сколько вы даете времени на этот процесс?

— Если нам будут помогать, то есть, будет конкуренция, тогда, я думаю, года через три, может, через пять лет, лазеры будут на выставках представлены уже не на пяти стендах, как сейчас, а на половине. Так, как сегодня происходит в косметологии. Если вернуться к теме о процедурах, где лазер заменит другие инструменты, то, я думаю, скальпель можем взять как пример. Только мы

должны сделать инструмент, который будет выглядеть, как скальпель, блестящий, как скальпель, а внутри будет лазер. Он будет привычным, удобным, при этом все будет прекрасно заживать без крови, потому что там внутри лазер.

— А бормашина?

— Не факт. Бор ведь очень простой и очень удобный инструмент. Мы с детства что-нибудь выпиливаем, вырезаем, сверлим дырки. Кроме того, он дешевый. Поэтому, конечно, вытеснить лазером бормашину, это, конечно, отличная цель, но насколько она реальна?

Если бы у нас была такая сила видения и такой уровень гениальности, как у Стива Джобса, мы бы, конечно, сделали это быстрее. Мы же теперь все привыкли нажимать кнопки на экране. Но когда я, например, купил первый телефон с touchscreen, я его через год выкинул, потому что это неудобно. Но в новых телефонах столько всего остального нужного, что сейчас я в любом случае ими пользуюсь, хоть и считаю, что кнопки все равно удобнее по определению. И бормашина тоже удобнее по определению, но лазер может дать огромное количество новых возможностей.

— Лазерная стоматология — явление широкое, развивающееся. Наверное, она скоро войдет в общую канву стоматологического обучения?

— Если это и случится, то очень нескоро. В Америке обучение есть в двух университетах, и, как и в России, только благодаря людям, которые мчатся впереди всех. Этим всегда занимаются люди, ко-

BIOLASE®

Biolase Technology — ведущий мировой разработчик и производитель стоматологических лазеров. С дебютом первого лазера Waterlase для обработки твердых и мягких тканей полости рта компания Biolase заняла лидирующее положение на мировом рынке стоматологических лазеров.



С Тамазом Манашировым на выставке Dental Expo

BIOLASE



С 2000 года компания UNIDENT является эксклюзивным поставщиком продукции Biolase в России и странах СНГ. За это время компания UNIDENT оснастила стоматологическими лазерами более пятисот клиник по всей России.

которые не просто хотят зарабатывать деньги, обычно это частные случаи.

— **А почему процесс идет так медленно? Не прошло еще достаточно времени применения этой технологии?**

— Я знаю цифры: переход от обычной турбины на High-speed у стоматологов занял 20 лет. На самом деле, первая причина в том, что мы пока не нашли уникальной процедуры, которую можно было бы проводить только лазером. Вторая причина — в плохом образовании. Взять тот же вопрос боли. Мы начинали с того, что лазер — это не больно, таким был основной наш слоган. А потом появи-

лись врачи, которые стали говорить: у меня только 70 процентов пациентов не ощущают боли. А у меня только 50 процентов... А я всем всегда колю анестезию, потому что я работаю лазером только потому, что у меня клинический выход лучше. А на самом-то деле, у людей, которые знают, что они делают, действительно 99 процентов пациентов не ощущают боли. У меня есть знакомый, который работает в одном из университетов, он говорит: «Я делаю лазером две, две с половиной тысячи операций в год, и анестезию использую 1-2 раза». Это тот уровень, который может быть у всех. Раз у кого-то это получается, это должно получаться у всех. И это проблема образования.

— **Лазеры ведь еще и дорогой инструмент.**

— Проблема даже не в том, что он дорого стоит. Большая наша проблема в том, что мы не можем наглядно показать врачам, что они смогут окупить затраты. Когда вопрос касается денег, люди недоверчивы. Хотя есть миллион примеров. Я знаю одного молодого парня, который связался с нашим учебным клубом, приехал, послушал и сказал своим родителям, что ему нужны деньги. Они говорят: дорогой, у тебя школа не оплачена. На что он ответил, что ему нужны деньги, чтобы он смог платить за школу. Родители заложили дом — и через год он все вернул. На самом деле, человек просто действительно талантливый, умный. Он увидел возможности, уловил суть и реализовал их.

Или, например, ко мне подошел русский парень на выставке в Лос-Анджелесе, жмет мне руку, говорит: Дмитрий, какой классный лазер. Я спрашиваю, а что такое «классный лазер»? Он говорит: вот смотри, мне его в пятницу привезли после обеда, все ушли домой в 5 часов, я полтора часика с ним поработал на удаленных зубах. А в понедельник ко мне пришел пациент, открыл рот, и я ему сделал одиннадцать пломб. И денег с этого пациента мне хватило, чтобы окупить лазер на месяц вперед: и покупку, и обслуживание. И после первого пациента я весь месяц дальше работаю себе в карман. И он абсолютно прав, абсолютно. Именно так и должно быть. Именно так оно и есть на самом деле.

— **Можете немного рассказать о том, как организовано производство Biolase? Где оно находится?**

— В Америке. Мы как-то перенесли в Китай две сборочные операции. Нашли людей, которые делают очень близкие вещи для стоматологии, слетали туда, все показали, обсудили, протестировали. Полгода все прекрасно шло а, потом: раз — и перестало идти. Мы получаем партию — а насадки не вкручиваются. Оказывается, у них один из инструментов вышел из строя, и они

сделали новый. Я говорю, что ж вы нам не сказали, мы все бы прислали с запасом. Один раз такое случилось, второй раз. Мы говорим, ну так же нельзя. Они сказали, что по-другому не умеют. И тогда мы отозвали все обратно в Америку, нашли людей, которые стали это делать за те же самые деньги, потому что они смогли оптимизировать процесс.

— *То есть, сейчас вся сборка происходит в Америке?*

— Да. Я всегда думал, что когда мы имеем дело с какими-то сложными этапами сборки, требуются только тонкие пальчики и способность изо дня в день повторять в точности одну и ту же процедуру. Но, как оказалось, это неправда. К сожалению, а, может, и к радости, тяжелые этапы нашего производства очень трудно протоколируются. И даже если написать очень детальную инструкцию, только по ней реально работать будет невозможно — по пяти ключевым процедурам уж наверняка. Нужно, чтобы у человека было чутье — и не только в голове, но и в пальцах. И чтобы это чутье появилось нужно приложить много усилий, к тому же должно быть еще изначально Богом дано...

— *Как на фортепиано играть?*

— Да, как на фортепиано — абсолютно точно. К примеру, на последнем этапе нужно настраивать лазеры, чтоб они один за другим шли одинаковые. И если что-то не так, нужно четко совершенно понимать, что именно, и что с этим делать. И результат очень зависит от человека, который этим занимается.

— *Перейдем к самой интересной части интервью. Расскажите о себе. Мы знаем, что вы из Петербурга. Чем вы занимались в России, до того как уехали?*

— Я никогда не был отличником, и когда пришло время решать, куда поступать, я не знал, чего хочу. Я жил в спорте и половину времени не был в Ленинграде, все время были сборы по гребле. И когда пришло время решать, куда поступать, я пошел по пути наименьшего сопротивления и поступил туда, где преподавал папа — он был профессором в Политехе. Я продолжал заниматься спортом до третьего курса, а потом стал попадать в больницы — то перитонит, то подрался и нос сломал. А к тому времени наша команда дошла уже до очень высокого уровня: единственные ребята, которым мы проигрывали, потом были несколько лет подряд чемпионами мира, потом Олимпийских игр. В итоге я принял решение уйти из спорта, и стал уже серьезно заниматься учебой. Вернее, мне просто повезло, что образовали группу, которая обучалась в основном с профессорами из Физико-технического института Академии наук. Это были безумно умные люди, но кро-



С Константином Платициным (UNIDENT) и Ольгой Рисовой (Кубанский ГМУ)

ме того, прошедшие определенную школу, у них уже была своя философия. Мне очень нравилось общение, занятия — и я увлекся. В общем, мне во всем повезло: и что случилась драка, и что был аппендицит, потому что иначе спортсменом бы, может, стал, кто его знает.

— *Может быть, и вы бы на Олимпиаде блистнули?*

— Не знаю. Ну а потом что? У меня дед был легендарный футболист Михаил Бутусов. И он сказал моему папе, что если ты не можешь быть в спорте лучшим, то не занимайся вообще. Плохим инженером и так можно быть или не очень хорошим врачом. А плохим спортсменом быть — гиблое дело, с его точки зрения — такой он был.

— *Чем вы сейчас увлекаетесь?*

— Я всегда любил воду, то есть я плавал, когда жил в Австрии, занимался виндсерфингом. А когда переехал в Америку, к сожалению, хобби стала работа. У меня на хобби не хватило, наверное, просто жизни, потому что были уже семья, дети — у меня трое парней. Детский спорт стал хобби.

— *И самый последний вопрос, вернее даже просьба. Что бы вы пожелали людям, которые читают наш журнал?*

— Никогда не думайте, что вы все знаете, даже если что-то знаете хорошо. Это, к сожалению, то, что старит людей. Всегда оставайтесь в сомнениях. Если вам о чем-то говорят, а вы уверены, что знаете это, будьте более честными с собой и попробуйте чему-то научиться. Люди делают ошибки, когда им кажется, что они все знают. Это и в семейных отношениях так, и в работе, и просто в жизни. 

BIOLASE®

На протяжении 25 лет с момента основания компания остается главной движущей силой развития технологий для создания стоматологических лазеров и ведущим производителем с безупречной репутацией. На сегодняшний момент лазеры Biolase установлены более чем в 19 000 клиник по всему миру.

Доля лазеров Biolase на мировом рынке составляет

75%

Северная и Южная Америка

85%

Европа

65%

Россия

>50%



В России появилась Академия лазерной стоматологии

На выставке Dental Expo прошел конгресс по лазерной стоматологии, собравший врачей, интересующихся одним из наиболее современных и перспективных направлений стоматологии. Конгресс стал первым мероприятием, организованным Академией лазерной стоматологии, которая появилась в России совсем недавно. Новая организация, созданная по инициативе компании UNIDENT, должна стать первым образовательным учреждением в нашей стране, объединяющим наиболее опытных специалистов в этой области и предоставляющая возможность российским стоматологам проходить комплексное обучение работе с лазерными системами.



На конгрессе в рамках Dental Expo лекции вели Дмитрий Бутусов (Biolase) и Ольга Рисованная (Кубанский ГМУ)

Одной из основных причин, по которой лазерная стоматология в России развивается крайне медленно по сравнению с другими странами, является именно недостаток образования в этой области. Позволить себе купить лазерный аппарат сегодня могут многие клиники. Однако, как мы видим, этого не происходит.

— Эти технологии широко распространены в мире, но у нас их использует очень небольшое число врачей, — говорит доктор медицинских наук, профессор Ольга Рисованная. — Основная причина в том, что до сих пор ни на базе классического высшего стоматологического образования, ни на базе факультетов последипломной подготовки такой специальности как лазерная стоматология нет. Поэтому для того, чтобы начать работать лазером, врачам необходима базовая информация и затем более продвинутые мастер-классы и курсы. Организация обучения и станет основной целью Академии.

Вторая цель, которую ставит перед собой Академия лазерной стоматологии — это объединение круга специалистов, занимающихся лазерными технологиями, создание своеобразного специализированного клуба. Академия станет площадкой для обмена опытом и мнениями, сможет аккумулировать научные достижения в этой области, поддерживать исследования и практические разработки. Кроме того, она должна способствовать вхождению российских специалистов в мировое сообщество врачей, практикующих работу лазером. Академия позволит быстро решать организационные вопросы, связанные с участием в международных конгрессах и ездить на мероприятия сообща. Это нужно опять же для того, чтобы повысить уровень образования, улучшить технические навыки — в общем, это еще одна возможность развиваться в контексте международного опыта.

— Работа Академии будет связана с систематизацией накопленных знаний, повышением эффективности работы с лазерами и, конечно же, обучением специалистов, которые ещё не попробовали на «вкус» лазерных технологий в ежедневной практике, — отмечает главный врач стоматологической клиники «Лазер Смайл» (Самара) Ярослав Филатов. — Работа в Академии даёт лично мне стимул к более глубокому изучению лазерной стоматологии. Абсолютно уверен, что применение лазеров в стоматологии уже не далёкое будущее, а реальное настоящее, — считает Ярослав Филатов.

В планах новой организации на ближайший год — проведение конференций, мастер-классов и лекций в России и за ее пределами. Практические мероприятия уже проводятся на базе учебного центра, оборудованного в одной из стоматологических клиник сети «Юнидент» в Москве. **Ф**



НОВЕЙШИЙ, ЭФФЕКТИВНЫЙ И БЕЗУПРЕЧНЫЙ В ИСПОЛЬЗОВАНИИ
СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЙ ЛАЗЕР

BIOLASE®



waterlaseiPlus*™**



Intuitive Power™

VIVA CELLO⁴

ВОКРУГ ВИОЛОНЧЕЛИ



Накануне открытия
VIVACELLO в информационном
агентстве ИТАР-ТАСС
прошла пресс-конференция,
посвященная фестивалю



Ивета Манашерова, соучредитель фонда
U-Art: Ты и искусство

«Когда мы только начинали, не верилось, что фестиваль будет иметь продолжение. Нам хотелось в это верить, но успех всегда зависит от того, насколько фестиваль становится популярным среди зрителей. Нашей основной задачей было привлечь больше молодых людей. И вот на каждом фестивале есть проекты, концерты, которые интересны все новой публике. И пусть эта публика аплодирует в промежутках, а не после окончания музыкального произведения — главное, нам удалось привлечь нового слушателя».

О возможностях виолончели в мире знают во многом благодаря российским исполнителям. В то же время в самой России публика о виолончели знает куда меньше, чем во многих других странах: у нас это не самый популярный инструмент. Фестиваль VIVACELLO был создан, чтобы исправить этот парадокс, и, стоит признать, со своей задачей он справляется. В этом году фестиваль прошел уже в четвертый раз, и публики на концертах с каждым годом становится все больше. Шесть концертов, которые прошли в Москве с 25 октября по 12 ноября, конечно же, были связаны с виолончелью, однако виолончелистов среди исполнителей было меньше, чем других музыкантов. Ведь вокруг виолончели есть огромное пространство для интересных экспериментов.

Организатором фестиваля выступил культурно-благотворительный фонд U-Art: Ты и искусство, а генеральным спонсором — группа компаний UNIDENT.

25 октября 2012
Концертный зал Чайковского

Открытие



30 октября 2012
Культурный
центр П.И. Чайковского



2 ноября 2012
Камерный зал Московского международного
Дома музыки



9 ноября 2012
Концертный зал
на Моховой



12 ноября 2012
Большой зал
Консерватории
Заккрытие



7 ноября 2012
Рахманиновский зал Московской Консерватории





Коллектив сети клиник Юнидент-стоматология



Русико Кинцурашвили, Екатерина Терентьева (Price Waterhouse Coopers),
Евгения Пайкина, Александр Манашеров

В день открытия фестиваля на сцену Концертного зала имени Чайковского вышли музыканты, которых хорошо знают далеко за пределами России. Центральным произведением стал популярный концерт Сен-Санса для виолончели с оркестром, где солировал виолончелист Борис Андрианов. На концерте также солировали скрипачи Алена Баева и Борис Бровцын — в сопровождении Российского национального оркестра они исполнили произведения Дворжака и Шумана. Сочинение Петра Чайковского исполнил трубач Сергей Накаряков.

Имя японского дирижера Масахиро Изаки хорошо известно на Западе. В России maestro — впервые. «Для меня было непривычным слышать произведения Шумана, Чайковского в переложениях для других инструментов. Я привык к оригинальному звучанию. Было сложно перестроиться», — отмечает дирижер Масахиро Изаки (Япония).

«Новости» на телеканале «Культура»,
эфир 26 октября



Борис Андрианов, арт-директор фестиваля

Идея первого концерта состоит в том, что «виолончельным» является разве что репертуар, а играют его в основном не виолончелисты. Здесь, как и на других концертах, мы постарались сделать все, чтобы уйти от шаблона в виде чередующихся камерных и симфонических концертов, и сделать программу более разнообразной.



Анатолий Андрианов с супругой



Борис Бровцын



Людмила Избицкая и Татьяна Чистякова с дочерью



Людмила Пахомова с сестрой Полиной



В Культурном центре имени П.И. Чайковского Александр Чаушян (виолончель), Вадим Холоденко (фортепиано) и Андрей Баранов (скрипка) исполнили произведения Бородина, Изая и Брамса.



Пианист Вадим Холоденко, виолончелист Александр Чаушян и скрипач Андрей Баранов



Александр Сапрыкин с супругой Еленой и сыном Артемом



Музыкант Сергей Накаряков

Я очень рад, что принял участие в виолончельном фестивале. Виолончель – один из моих любимых инструментов, если не самый любимый. Я исполнил «Вариации на тему рококо» Чайковского не на трубе, а на флюгельгорне – это инструмент из семьи труб, который тембрально довольно близок к виолончели. Для меня большая честь играть на фестивале VIVACELLO, в том числе с маэстро Изая. Я очень ждал этого концерта, тем более что переложением произведения, которое я играл, занимался мой отец.



Антонина Котельникова, Мария Никонова



Светлана Матело (руководитель группы компаний DRC) и Константин Баранов (руководитель европейского офиса DRC)



Виктор Хвалько со спутницей



Евгений Рузаев с супругой Людмилой и телеведущая Ангелина Вовк



Андреас Боксбергер (директор по продажам компании 3M ESPE в России)

В Московском доме музыки прошел один из самых необычных концертов фестиваля. В основе музыкально-театрального проекта звучала поэма Иосифа Бродского «Посвящается Ялте» и виолончельная соната Альфреда Шнитке. В основе поэмы Иосифа Бродского лежит история убийства, случившегося в зимней Ялте — по сути, детективная зарисовка с элементами мелодрамы. Благодаря психологической и предельно выразительной музыке Шнитке она обретает новую философскую глубину. В сопровождении виолончелиста Бориса Андрианова и пианиста Андрея Гугнина текст читали актеры Евгения Брик и Артур Смольянинов.



Лидия Иовлева (зам.генерального директора ГТГ), Нина Дивова (руководитель отдела выставок ГТГ)



Генеральный директор сети клиник Юнидент-стоматология Дмитрий Быковский и управляющий клиникой Роза Мамедханова



Кирилл Левин (Dentsply) с супругой



Елизавета Андрианова



Михаил Тер-Ованесов с сыном



Вице-премьер правительства России Ольга Голодец с Тамазом Манашеровым



Ирина Хвойницкая, Ольга Сидорова, Мария Хвойницкая, Руслан Каптур



Игорь Гавашели (президент сети клиник Юнидент-стоматология) с Сергеем Кривошеевым (сеть аптек 36,6) и его супругой Марией Салиной (галерея Проун)



На концерте в Московской консерватории фантастические возможности «четырёх струн» продемонстрировали и московские виолончелисты Борис Андрианов и Александр Бузлов, и гастролирующие солисты — победители Международного конкурса скрипачей имени Паганини Илья Грингольц и Наталья Ломейко и профессор скрипки Королевского музыкального колледжа в Лондоне Юрий Жислин.



Таисия Бунакова с супругом



Илья Грингольц



Юрий Жислин



Генеральный директор портала medicus.ru Елизавета Макарова с супругом



Сотрудники компании UNIDENT на концерте 2 ноября



Ольга Герасимова, Марина Львова, Елена Малышева (U-Art)



Директор по продажам Carestream Dental в России Михаил Морозов с сыном



Учредители фонда U-Art: Ты и искусство



Александр Гроссер (главный технолог DRC) с партнерами компании DRC Лоренсом Хули (компания PQ, Великобритания), Ларисой Моисеевой и Юрием Елохиным (ООО «Балтийская группа»)

В концертном зале на Моховой в программе «От рока до барокко» произведения классических композиторов чередовались с самыми неожиданными композициями. Нестандартный репертуар был исполнен столь же необычным составом музыкантов: Барис Андрианов (виолончель), Николай Сивчук (баян), Алина Масленникова (скрипка), Александр Митинский (альт), Евгений Румянцев (виолончель), Марфа Горыня (ударные) и Андрей Иванов (контрабас).



Аннета Акопян и Игорь Гавашели



Юлиан Рахлин с супругой и чета Манашеровых



Ольга и Константин Платицины



Светлана Афанасьева, Светлана Фесенко, Елена Ситнова, Лариса Безумова (Юнидент Поволжье)

Заключительный вечер фестиваля представит зрителям настоящий парад выдающихся музыкантов, сумевших успешно сочетать в своей исполнительской деятельности амплуа солиста-виртуоза и дирижера. Борис Андрианов, Юлиан Рахлин и Александр Рудин – все они по праву входят в элиту концертирующих музыкантов, выделяясь среди коллег не только редким универсализмом, но и неординарностью.

«Новости» на телеканале «Вести»
эфир 17 октября



Анатолий и Людмила Гребельские (DS Clinic)



Ивета, Дина и Тони Манашеровы



Наталия Поппель (Северсталь) с подругой



Вячеслав Вечканов (ГУМ)
с Тамазом Манашеровым



Лидия Иовлева (Государственная
Третьяковская галерея)

СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ НА КОМПЛЕКТЫ ДИАГНОСТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Комплект для
интраоральной диагностики

Basic

KODAK 2200+KODAK RVG 6100

 **Carestream**
DENTAL

KODAK 2200

- Цифровой дистанционный пульт управления
- Режимы переключения напряжения (60/70 кВт)
- Система стабилизации напряжения на генераторе
- Ресурс трубки 350 000 снимков
- Заводская гарантия 2 года

KODAK RVG 6100

- Реальное измеряемое разрешение сенсора более 20 пар линий/мм
- Подключение напрямую к компьютеру через USB 2.0
- ресурс 400 000 снимков
- Заводская гарантия 1 год

Комплект оборудования для панорамной
и интраоральной диагностики

Premium

KODAK 2200+KODAK RVG 6100+KODAK 8000

Kodak 8000

- Шесть видов панорамных снимков для взрослых
- Шесть видов панорамных снимков для детей
- Снимки височно-нижнечелюстных суставов с открытым и закрытым ртом
- Снимки гайморовой пазухи
- Цифровой автоматический контроль качества снимка
- Заводская гарантия 2 года

Комплект оборудования для томографической,
панорамной и интраоральной диагностики

Professional

KODAK 2200 + KODAK RVG 6100 + Kodak 9000 3D

Kodak 9000 3D

- Возможность панорамного и томографического исследования с автоматической сменой сенсора
- Толщина среза трехмерного снимка от 0,076мм до 10 мм
- Понижение лучевой нагрузки при томографическом исследовании по сравнению с панорамным – на 35%
- Возможность дооснащения цефалометрической приставкой
- Одиночное исследование размером 50x37 мм с возможностью автоматического сшивания сегментов
- Заводская гарантия 2 года

 **Carestream**
DENTAL

ПРЕИМУЩЕСТВА ПОКРЫТИЯ BONIT ИМПЛАНТАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ SGS



Основными требованиями к имплантатам, заменяющим корень зуба, являются хорошая первичная стабильность и долгосрочная остеоинтеграция с окружающей костной тканью. Главное условие, влияющее на эти факторы – это надежный непосредственный контакт между костью и имплантатом. Помимо конструкции и материала, из которого изготовлен имплантат, на его остеоинтеграцию влияет структура его поверхности и ее свойства. Сразу после имплантации взаимодействие между поверхностью имплантата и окружающей тканью оказывает существенное влияние на степень его принятия организмом. Изменение поверхности может оказать положительное влияние на первичную реакцию организма, а также на долгосрочную устойчивость.

На сегодняшний день поверхность имплантата считается оптимальной, если она имеет крупнопористую структуру и биологически совместима с костной тканью, за счет чего обеспечивается остеоинтеграция. На протяжении уже многих лет производятся имплантаты, поверхность которых имеет пористое титановое покрытие в сочетании с биоактивным кальций-фосфатным покрытием. Фосфаты кальция используются в медицинских технологиях на нанесения покрытия, поскольку они обеспечивают быстрый рост костной ткани и создают очень прочное соединение между имплантатом и окружающей тканью, таким образом сокращая фазу заживления. С 1980-х годов передовым решением считается комбинация титанового напыления и слабо-растворимой фазы фосфата кальция, гидроксиа-

патита (ГА), которая наносится на поверхность имплантатов слоем толщиной > 50-200 мкм методом плазменного напыления. В то время как покрытие ПНТ (с плазменным напылением титана) отвечает за механическое закрепление в кости, кальций-фосфатное покрытие создает быстрое соединение с костной тканью.

Несмотря на многие положительные свойства этих покрытий, использование напыленного ГА-покрытия имеет ряд недостатков. Примером является термодеструкция ГА-порошка во время процесса напыления, которая приводит к отклонениям в показателях растворимости в разных участках, а также к другим проблемам и может стать причиной инфильтрации и отслоения покрытия. В частности, некристаллический фосфат кальция с очень высокой растворимостью в естественных условиях может привести к расслоению покрытия и его отделению. Одним из последствий отделения покрытия может стать образование в пространстве между имплантатом и костной тканью капсулы из соединительной ткани, препятствующей остеоинтеграции. По причине так называемого процесса "линии прямой видимости", этот тип покрытия менее эффективен для пористых поверхностей и имплантатов сложной формы.

Эти факты заставили вновь рассмотреть необходимость обеспечения долгосрочной устойчивости кальций-фосфатного покрытия. Согласно текущим данным, присутствие биоактивного покрытия на поверхности имплантата необходимо лишь до

тех пор, пока он не интегрируется в кость. Данные профессиональной научной литературы, изданной за последние годы, подтверждают это утверждение и обосновывают переход от использования гидроксиапатита в качестве стандартного покрытия к другим производным фосфатов кальция, таким как брушит, монетит, октакальций-фосфат или трикрезилфосфат, которые за счет управляемой растворимости способствуют росту кости на поверхности имплантата по мере растворения покрытия. Полное и контролируемое растворение кальций-фосфатного покрытия требует, чтобы покрытие было нанесено тонким слоем, что невозможно при использовании традиционной технологии распыления. Для соответствия этим требованиям необходимо одновременное достижение высокого уровня кристаллизации и оптимальной растворимости.

Покрытие BONIT, разработанное компанией DOT — это тонкое биоактивное кальций-фосфатное покрытие, которое отвечает требованиям, необходимым для ускоренного образования новой костной ткани. Оно наносится на имплантат методом электрохимического осаждения и создает микропористую структуру с оптимальной растворимостью и резорбцией. В отличие от ГА-покрытий, наносимых методом плазменного напыления, которые отличаются низкой растворимостью и высокой кристаллизацией, технология электрохимического нанесения покрытия создает мелкокристаллическую структуру. Этот процесс исключает образование твердых частиц и расслоение покрытия. Процесс нанесения покрытия из жидкой фазы обеспечивает абсолютно ровное и полное покрытие структурированных поверхностей и имплантатов сложных форм очень тонким слоем (20 ± 10 мкм).

Химический состав покрытия BONIT — это смесь брушита и гидроксиапатита (ГА). Брушит, легко-растворимая фаза фосфата кальция, отличается очень хорошей биосовместимостью. В естественной среде легко-растворимый брушит создает резервуар для ионов кальция и фосфатов, который может использоваться для реструктуризации кости. Формирование новой костной ткани, а также заживление травмированной кости начинается с низкокальциевых фаз, таких как брушит, монетит или октакальций-фосфат, которые представляют собой более растворимые производные фосфата кальция. В ходе минерализации более легко-растворимые производные превращаются в менее растворимый ГА. Это означает, что низкокальциевые фазы являются предшественниками костного минерала ГА и в качестве покрытия обеспечивают процесс природной остеоинтеграции костного имплантата. Благодаря этим свойствам тонкое биоактивное покрытие BONIT выступает в роли соединителя между живым организмом и имплантатом.

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОКРЫТИЯ BONIT

Форма и структура

BONIT — это кальций-фосфатное покрытие, нанесенное электрохимическим методом, которое обладает характерным химическим составом и свойствами. Макроскопически покрытие BONIT образует светло-серую мелкозернистую поверхность.

Кристаллографические свойства

В отличие от ГА-покрытий, нанесенных методом плазменного напыления, структура покрытия BONIT является не монолитной, а мелкокристаллической. Оно состоит из различного рода пластинчатых и игольчатых микрокристаллов, которые ориентированы на поверхности имплантата вертикально и прочно закреплены (рис. 1a-b).



Рис. 1a: Стоматологический имплантат с покрытием BONIT

Рис. 1b: Изображение покрытия BONIT, полученное методом сканирующей электронной микроскопии (СЭМ), 2000-кратное увеличение

Описание физических свойств

Процесс нанесения покрытия в электролитической ванне делает возможным получение сверхтонких покрытий с абсолютно равномерным и полным заполнением микроструктурированных поверхностей. Пористость поверхности не снижается.

Описание биологических свойств покрытия

В отличие от ГА-покрытий, нанесенных методом плазменного напыления, структура покрытия BONIT — это биоактивное кальций-фосфатное покрытие, которое поддерживает сцепление остеобластных клеток и одновременно способствует их пролиферации, то есть, увеличению количества клеток. Клетки показывают хорошее сцепление с поверхностью покрытия BONIT и проявляют типичную для остеобластов морфологию (Рис. 2a-b). Под сканирующим электронным микроскопом четко видна интеграция клеток в материал (Рис. 2c).

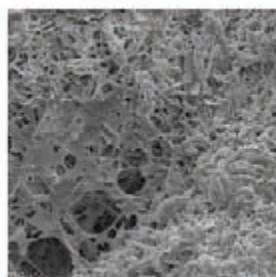


Рис. 2a: Формирование костной ткани на поверхности покрытия BONIT in vivo

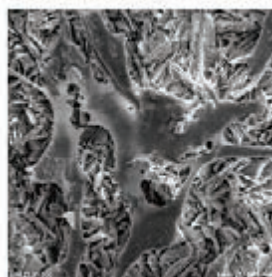


Рис. 2b: Костеобразовательные клетки (остеобластные) человека на поверхности покрытия BONIT in vitro

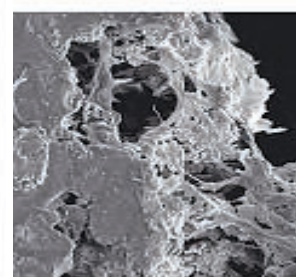


Рис. 2c: Остеобластные клетки MG 63 на поверхности покрытия BONIT, вид сбоку

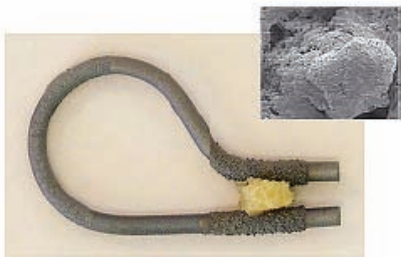


Рис. 3а: Зажим с ПНТ

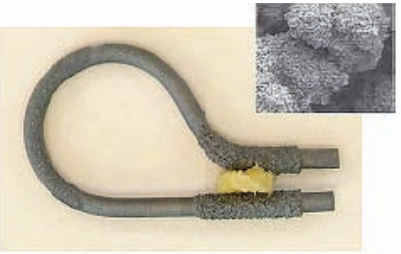


Рис. 3б: Зажим с ПНТ+покрытие BONIT®

АНАЛИЗ IN VITRO ХАРАКТЕРА РОСТА КОСТИ НА ПОКРЫТИИ BONIT

Для изучения роста костной ткани на различных поверхностях были применены титановые зажимы, покрытые ПНТ. Некоторые зажимы также были обработаны покрытием BONIT (толщина покрытия 20 мкм) (Рис. 3а-б).

Ткань кости (эксплантат из вертлужной впадины) была зажата между зажимами, а экспериментальная модель была помещена на предметное стекло с культурой ткани. Инкубационный период составил 10 дней. Затем была проанализирована площадь контакта между костью и поверхностью имплантата, а также под электронным микроскопом были изучены распространение и рост остеобластов. После 10 дней культивирования на зажимах с дополнительно нанесенным покрытием BONIT наблюдалось широкое распространение клеток кости на поверхности имплантата (Рис. 4). Сравнительные зажимы без покрытия показали лишь незначительный рост костной ткани. Это показывает, что биомиметическое кальций-фосфатное покрытие создает идеальную временную матрицу для регенерации кости и остеоинтеграции имплантатов.

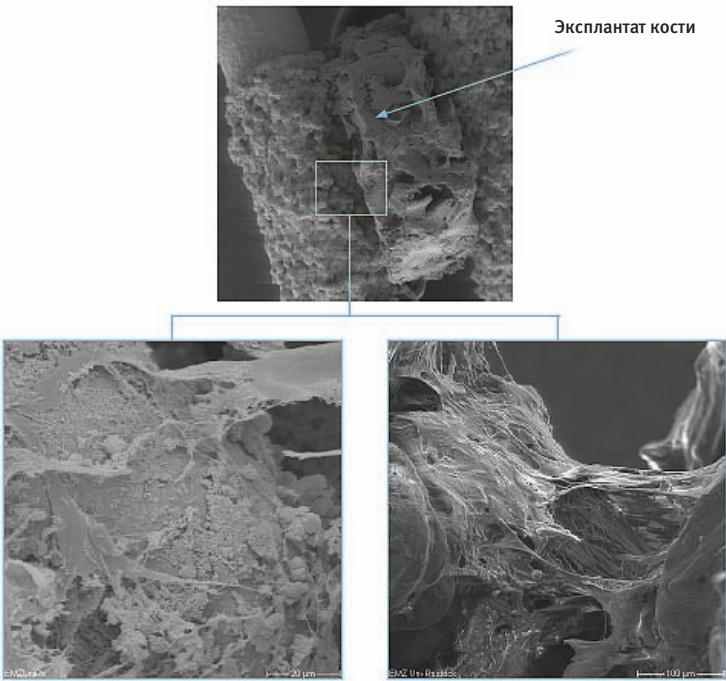


Рис. 4: Характер роста клеток на поверхности покрытия BONIT in vitro

Краткий обзор преимуществ

- Мелкокристаллическая (не монолитная!) структура с большой свободной поверхностью;
- Полная, контролируемая резорбция и замена костным аутогранулятом;
- Микропористость с высоким капиллярным эффектом по отношению к жидкостям организма;
- Тонкое покрытие;
- Исключительная биосовместимость;
- Оптимальная растворимость и контролируемая резорбция;
- Полное и равномерное покрытие пористых поверхностей и имплантатов сложной формы в ходе процесса вне линии прямой видимости;
- После операции на поверхности имплантата образуется большой резервуар, содержащий кальций и фосфаты и предоставляющий идеальные условия для пролиферации остеобластов;
- Более быстрое и качественное заживление;
- Отсутствует механическое отщепление частиц от поверхности.

Заключение

Электрохимическое нанесение покрытия BONIT обеспечивает полное покрытие пористых поверхностей имплантатов и имплантатов сложных форм. В отличие от ГА-покрытий, нанесенных методом плазменного напыления, которые отличаются низкой растворимостью и высокой кристаллизацией, технология электролитического нанесения покрытия создает мелкокристаллическую структуру. Этот процесс исключает образование твердых частиц и расслоение участков покрытия. Большая площадь поверхности плотной структуры практически перпендикулярных кристаллов фосфата кальция придает поверхности имплантата высокий уровень капиллярности по отношению к крови и обеспечивают адсорбцию и иммобилизацию веществ, обеспечивающих рост. Контролируемый процесс растворения покрытия коррелирует с одновременным формированием новой костной ткани, которое происходит непосредственно на пористой поверхности имплантата. Результатом является увеличение образования костной ткани и возможность ранней механической нагрузки. Это обеспечивает повышенную остеоинтеграцию покрытия BONIT и может рассматриваться как дальнейшее развитие ГА-покрытий, наносимых методом плазменного напыления, с сохранением хороших биоактивных свойств и снижением возможных долгосрочных рисков. Уникальное двухслойное строение покрытия BONIT прекрасно адаптируется к процессу заживления кости. Покрытие BONIT поглощается в течение 6-12 недель в ходе контролируемого процесса и полностью заменяется новой костной тканью. Это означает, что покрытие сохраняется вплоть до окончания процесса заживления и создает надежное соединение между поверхностью имплантата и окружающей костной тканью.

Критерии испытаний	Результат
Цвет	светло-серый
Толщина покрытия (EN ISO 2360)	20 ± 10 мкм
Сила сцепления (ASTM F 1147-99)	> 15 МПа
Соотношение Ca:P (EN ISO 11885-E22)	1,1 ± 0,1
Фазовый состав	≤ 70% Брушит / ≥ 30% ГА
Цитотоксичность	Нецитотоксичный (в соответствии со стандартом DIN EN ISO 10993-5)
Сенсибилизация	Нет сенсибилизирующего эффекта (в соответствии со стандартом DIN EN ISO 10993-10)
Острая общая токсичность	Отсутствует острая общая токсичность (в соответствии со стандартом DIN EN ISO 10993-11)
Раздражение/внутрикожная реактивность	Нераздражающее (в соответствии со стандартом DIN EN ISO 10993-10)
Срок годности (в стерильной упаковке)	5 лет
Растворимость	18,3% после 7 дней в физиологическом буферном растворе
Анализ исходных материалов	Исходные материалы отвечают требованиям стандартов США ASTM F 1185 и ASTM F 1609
Истирание	Отсутствует отслаивание после испытания винтом на свиной кости

В октябре прошла первая встреча российских дилеров SGS. Компания UNIDENT, эксклюзивно представляющая имплантационную систему в России и СНГ, организовала для партнеров поездку в Будапешт. В столице Венгрии располагается логистический склад SGS и центральный офис по распространению продукции компании. На встрече партнерам рассказали о новинках и стратегии SGS на ближайшее будущее.

КОНГРЕСС ПО ОСТЕОИНТЕГРАЦИИ

Компания SGS планирует развивать сотрудничество с крупными отраслевыми форумами и в частности принимать участие в ежегодной встрече ЕАО в дальнейшем.



В Будапеште собрались дилеры SGS из многих регионов России



В стерильном цехе офиса SGS в Будапеште осуществляется дополнительный контроль качества имплантатов



На перевалочном складі SGS



Шабі Міхаэлі (SGS), Аляксандр Джанхотелі (UNIDENT),
Ільдико Бётэш і Норберт Лендэль (SGS)

Джон Фаччин: Мы относимся к мебели как к рабочему инструменту стоматолога



Компания Dental Art известна во всем мире как производитель самой современной и одновременно утонченной мебели для стоматологических клиник. Компания создает не только уникальные дизайнерские решения, но и целую философию организации пространства. В философской системе Dental Art на первом плане всегда врач и его повседневные задачи, к решению которых Dental Art привлекает инновационные технологии. О том, как создается уникальная мебель, мы поговорили с директором по экспорту компании Джоном Фаччином.

— *Dental Art из года в год привносит в работу стоматологических клиник новые дизайнерские и технологические решения. Какие решения вы считаете интересными и значимыми?*

— С точки зрения производства мебели у нас есть инновации, которые можно назвать уникальными. Например, новая модель гигиенических модулей Zero не похожа ни на один продукт аналогичного назначения, существовавший ранее на стоматологическом рынке. Такие проекты как Zero очень важны для нашей компании, потому что на международном рынке Dental Art позиционирует себя как производитель, внедряющий инновации.

— *Мне кажется, что вы были первой компанией, создавшей линейку, подобную Epta Mov1.*

— Некоторые элементы этой линейки уже существовали в других немедицинских областях, но мы применили их на абсолютно новом уровне. Например, система для установки монитора с выдвигающейся верхней частью была всецело нашей инновацией. Эта продукция относится к верхнему ценовому сегменту, она дорогая. Но она предоставляет качественно новые возможности и влияет на развитие рынка мебели. То, что важно для рынка, важно и для нас. Когда же мы говорим о таких новых линейках, как, например, Fringe, мы видим, что имеем дело с другой ситуацией. Мы создаем новую линейку, но сама мебель кардинальным изменениям не подвергается. Мы играем с деталями. Основная задача, которую мы поставили перед собой при создании линии Fringe — предложить покупателям хорошую дизайнерскую мебель и при этом оставить ее в среднем ценовом сегменте. Поэтому, создавая ее, мы всегда держали в поле зрения стоимость конечного продукта. Что мы сделали? Мы нашли новый механизм «скольжения» очень хорошего качества, увеличили выдвижные ящики, потому что, когда речь идет о стоматологической мебели, важно помнить, что в нее нужно будет складывать инструменты и материалы. Отделения внутри ящиков стали модульными, а это значит, что врач может сам регулировать то, как он будет использовать рабочее пространство.

Если рассматривать такую линейку как Fringe, то можно говорить о новых решениях на уровне производства, благодаря которым она отличается ка-



чеством. Чтобы создать продукцию, относящуюся к ценовой категории предыдущей линейки, но превосходящую ее по качеству, необходимо внедрять новые технологии в производственный процесс. Конечный потребитель этого не заметит, но для компании такие решения имеют большое значение.

— Когда была создана компания Dental Art?

— Компания была создана в 1966 году с названием Dental Art на базе небольшого предприятия, которое занималось производством товаров для кухни. Затем в 1976 году с появлением нового партнера, уже работающего на стоматологическом рынке, мы решили начать производство товаров из металла для стоматологии. И с тех пор компания специализируется на производстве мебели исключительно для стоматологии. Мы производим также линию мебели для рисепшен и некоторые аксессуары к ней, но ее доля в производстве, конечно, гораздо меньше по сравнению со стоматологической мебелью. Как правило, мебель для рисепшен является частью общего проекта в оснащении каких-то новых клиник. Первым рынком сбыта компании Dental Art была Италия, затем мы вышли на рынок Германии, компания постепенно стала наращивать производство и мы начали экспортные поставки в самые разные страны. Постепенно мы вышли на рынки США, ЮАР, всех стран Европы, Ближнего Востока, Дальнего Востока, Японии. В прошлом году мы увеличили объемы продаж на Ближнем Востоке и начали работать в Азии: Китай, Малайзия, Сингапур. Конечно, с годами увеличилось количество линеек продукции и изменились сами продукты. На рынке стоматологических товаров темп обновления продукции довольно низок, если, например, сравнивать с рынком мебели для кухни. Там новая линейка появляется каждый год. Но в последнее время мы тоже стали все чаще меняться. Раньше мы обновляли ассортимент каждые десять лет, нужно было действительно много времени, чтобы создать что-то совершенно новое. Но времена меня-

ются, и теперь мы презентуем новые линейки каждые два-три года.

— Для создания новых линеек, наверно, нужна большая креативная команда.

— В компании работают два человека, которые специализируются только на разработке новых продуктов. Наша продукция не относится к категории стандартной, поэтому у нас есть три дизайнера, которые создают проекты по заказам, и три человека делают к заказам эскизы. Чтобы узнать мнение независимого дизайнера или почерпнуть какие-то новые идеи, мы можем обратиться к сторонним специалистам. Но можно сказать, что почти все проекты создаются силами нашей компании. Для каждого проекта формируется отдельная команда, куда входят, по крайней мере, по одному человеку из проектного отдела, из отдела продаж, отдела маркетинга, производственного отдела. Конечно, мы ждем, что дизайнер сможет предложить что-то принципиально новое. Но одновременно очень важно получать обратную связь от отдела продаж, чтобы понимать, что хочет потребитель, и от производственного отдела, который должен подтвердить, что технологически это возможно. Здесь нужна настоящая командная работа, в которой участвует не менее 6-7 человек.

— Сколько времени в среднем занимает создание новой линейки?

— Если говорить о такой линейке как Fringe, которая объединяет целый ряд составляющих, то в ее создании задействовано много людей. По своему опыту могу сказать, что полностью реализовать такой проект невозможно меньше, чем за один год. Иногда уходит и больше времени. Мы уделяем очень много внимания деталям, которые важны для стоматологов, потому что мебель Dental Art создается именно для них. Поэтому мы заостряем внимание на санитарно-гигиенических характеристиках, показателях эффективности очистки. На разработку мелких деталей тоже нужно время. Например, для





ящиков мы используем специальные доводчики и заглушки, поэтому когда вы закрываете выдвижной ящик, он закрывается бесшумно и плавно. Эти детали незаметны, но они незаменимы при эксплуатации. Их можно сделать так, как делают многие компании: по минимуму, просто для галочки, но Dental Art уделяет этому большое внимание, потому что мы относимся к мебели как к рабочему инструменту стоматолога.

— *Мы были в вашем производственном цехе, и, насколько я помню, рабочих там было меньше, чем машин.*

— В нашей компании два производственных отдела. Один из них изготавливает все детали из металла: производит резку металла, покраску. В этом отделе большое значение имеют технологии и оборудование. В отделе сборки у нас работает больше сотрудников, так как они сводят воедино отдельные детали, следят, чтобы все было в идеальном состоянии перед отгрузкой товара.

— *В каких странах Dental Art пользуется наибольшей популярностью? И что вы могли бы сказать о российском рынке?*

— Основным рынком для нас до сих пор остается внутренний рынок — Италия. Там нас хорошо знают. Но в целом в Италии реализуется 20% продукции, а 80% приходится на экспорт. Мы хорошо представлены во Франции, где рынок в какой-то степени очень похож на итальянский. Это две основные страны, за ними идут Германия и США. Говоря о России, в первую очередь нужно отметить, что здесь мы используем другую стратегию поддержания уровня сбыта, потому что работаем только с компанией UNIDENT на эксклюзивных условиях. И я считаю, что значительный результат,

которого мы добились здесь, будет еще приумножен в будущем. Конечно, это все благодаря маркетинговой стратегии UNIDENT: выставки, публикации, в целом внимание, которое уделяется продукции. Российский рынок своеобразный, поэтому нам нужен партнер, который знает его особенности. Во всех этих вопросах мы всецело полагаемся на UNIDENT.

Мы видим, что в России наша продукция входит в категорию элитной мебели, где важен дизайн, где признано итальянское качество. В Италии и во Франции помимо верхнего ценового сегмента, часть нашей продукции относится к среднему. Суммы, которые стоматологи готовы вкладывать в мебель, на разных рынках отличаются. Во Франции и Италии наши цены в общем приемлемые. Российский рынок также набирает обороты, и мы рады, что можем работать для российских стоматологов и поставлять им эксклюзивную высококачественную мебель. Для нас это важно.

— *Вы работаете с клиентами из самых разных стран. Есть какие-то необычные проекты, которые вам запомнились?*

— Для меня необычным был тендер в Малайзии. Нам нужно было оборудовать лабораторию, и вся наша продукция была отправлена на несколько маленьких малайзийский остров. Иногда, чтобы добраться до клиники, приходилось плыть на лодке со всеми этими большими коробками, крупногабаритной мебелью. Для меня, подчеркну, что именно для меня, это были абсолютно новые обстоятельства и впечатления. Только подумайте: передовая лаборатория, первоклассные материалы, все по высшему классу — на маленьких островках в Малайзии. Но нам очень нравится, когда происходит

«...если кто-то хочет получить наилучший результат с точки зрения эстетики и функциональности, мы можем предложить очень многое...»

что-то подобное. Иногда нам заказывают проекты для VIP-клиник на Ближнем Востоке или в Северной Африке или для монархов каких-то стран. В таких случаях, конечно, вопрос стоимости не стоит совсем, но нужно сделать что-то уникальное высочайшего уровня. Использовать лучшие технологии, не упускать из виду ни единой детали. Конечно, подобные случаи встречаются редко, но мы получаем большое удовольствие от таких проектов.

Dental Art располагает большим количеством средств для воплощения идей. Поэтому, если кто-то хочет получить наилучший результат с точки зрения эстетики и функциональности, мы можем предложить очень многое. Мы с огромным удовольствием реализовали проект в США для одной из лучших лабораторий, которые я когда-либо видел. Все было выполнено в синем цвете, отделка — синий металлик. Обстановка получилась такая, что стоматологическая лаборатория больше стала похожа на бутик. Очень красиво. Иногда я езжу в Париж: рядом с Лувром расположен один важный для нас клиент — престижная стоматологическая клиника. Там красивые места, красивое здание в центре города, высококлассные услуги. И очень приятно осознавать, что репутация нашей продукции достаточно высока, чтобы нас приглашали работать в такие места.

— Для компании UNIDENT Dental Art в первую очередь ассоциируется с вами лично. Поделитесь с нами, когда вы начали работать в компании Dental Art.

— Я пришел в компанию в 1997 году. В течение первых трех лет я занимался системой управления качеством: сертификация, ИСО 2001, контроль качества и все связанные с этим вопросы. Затем

я перешел в экспортный отдел и через несколько лет уже возглавил его. Таким образом, в компании я работаю уже 15 лет и из них 9 лет занимаюсь внешнеэкономической деятельностью. Это интересная работа. Конечно, есть рынки, на которых мы работаем уже много лет, их необходимо поддерживать, развивать. Но в последние годы появилась возможность выйти на новые рынки, получить новый опыт. Мне нравится этим заниматься.

— У вас есть жена и маленький сын, которому два года...

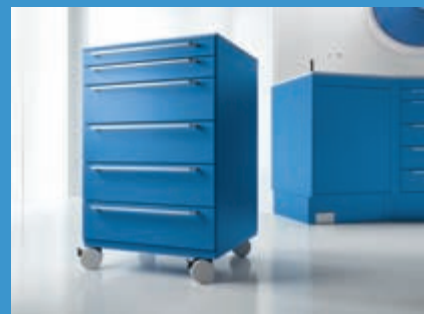
— ...два года и девять месяцев.

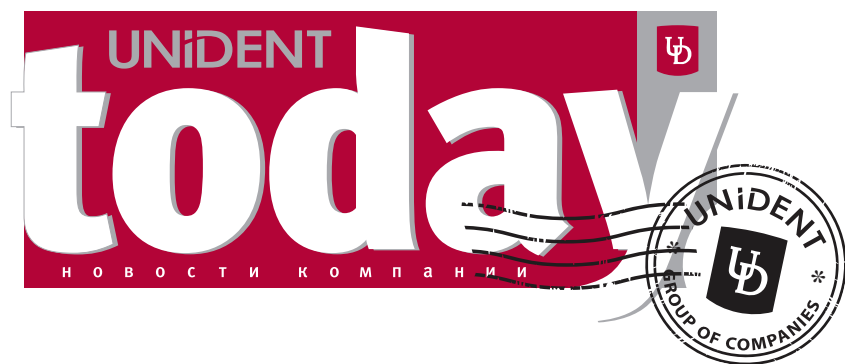
— Как вы ощущаете себя в роли отца? Что нового эта роль дала вам? С какими личными изменениями она связана — в работе, в семье?

— Мне кажется, что каждый отец и каждая мать скажут, что с появлением ребенка меняется абсолютно все. Это трудно объяснить, но это действительно так: меняется то, как ты относишься к жизни, к жене, появляется чувство ответственности, которое тебя наполняет. Все это ты получаешь в двойном объеме, потому что нужно думать о будущем, как расти, развиваться. Остались те же заботы, но мне проще понять некоторые вещи. Как многие дети скучают по своим отцам, мой сын скучает по мне. И я скучаю по нему. И мне бывает сложно справиться с этим чувством.

— Большое спасибо, Джон, за интервью. Невроятно интересно узнать больше о компании из первых уст, мы желаем вашей компании новых интересных проектов, ну а лично вам благополучия в семье.

— В свою очередь я от себя лично и от лица Dental Art хочу пожелать компании UNIDENT развития и надеюсь на продолжение сотрудничества. Ф





НОВОСТИ
ПРОДУКЦИЯ
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
ВЫСТАВКИ
СОБЫТИЯ
ЛЮДИ
АНОНСЫ
НОВИНКИ
КУЛЬТУРА
ИСКУССТВО
ОБЗОР РЫНКА
НОВИНКИ
ИНТЕРВЬЮ
СОВЕТЫ СПЕЦИАЛИСТОВ
АНОНСЫ
КУЛЬТУРА
ВЫСТАВКИ
СОБЫТИЯ
НОВОСТИ
ПРОДУКЦИЯ
СОВЕТЫ СПЕЦИАЛИСТОВ



Принять участие в розыгрыше приза могли все посетители стенда UNIDENT, оформив бесплатную подписку на журнал



Ценный приз победителю вручила директор по маркетингу UNIDENT Яна Клевцова

УДАЧНАЯ ПОДПИСКА

На крупных стоматологических выставках Unident TODAY не раз устраивал подписные акции, участником которых могли стать все посетители. На выставке Dental Salon, которая проходила в Москве в апреле, мы разыгрывали профессиональный фотоаппарат среди всех, кто подписался на наш журнал на стенде компании UNIDENT. Победителем розыгрыша стал Александр Курочкин из Твери, о чем мы писали на нашем сайте сразу после окончания выставки. Получить ценный приз Александр смог приехать на осеннюю выставку Dental Expo.

Александр является доцентом кафедры ортопедической стоматологии Тверской государственной медицинской академии. Он сочетает две специальности — ортопедическую стоматологию, а также хирургию и дентальную имплантологию на искусственных опорах.

— Unident TODAY — это хороший современный журнал о новых технологиях, к которым всегда хочется стремиться, — говорит Александр Курочкин. — И хотя я не занимаюсь частной практикой, и работаю только в Академии, я, как и многие мои коллеги, стремлюсь к тому, чтобы студенты имели возможность соприкоснуться с современными технологиями. Государственному учреждению, конечно, сложно конкурировать в вопросе покупки самого современного оборудования с коммерческими фирмами. Но, в любом случае, быть в курсе происходящего в стоматологическом мире мне как преподавателю очень важно.

Команда Unident TODAY благодарит Александра за высокую оценку нашей работы и доверие к журналу. Мы всегда рады обратной связи и знакомству с читателями. По любым вопросам связаться с нами можно с помощью формы обратной связи на сайте www.unident.ru. 

НАКОНЕЧНИКИ

goldspeed

БЛАГОДАРЯ ОПТИМАЛЬНОЙ БАЛАНСИРОВКЕ, КОНСТРУКТИВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ НАКОНЕЧНИКОВ ПОМОГАЮТ ЗНАЧИТЕЛЬНО СНИЗИТЬ ВИБРАЦИЮ, ОБЕСПЕЧИВАЮТ ТОЧНОСТЬ ОБРАБОТКИ, ВЫСОКУЮ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ, ЛЕГКОСТЬ И НЕПРЕВЗОЙДЕННУЮ МАНЕВРЕННОСТЬ.



ЭФФЕКТИВНОСТЬ

НАДЕЖНОСТЬ

ДОЛГОВЕЧНОСТЬ

- особо прочный, полностью титановый корпус
- встроенное антриретракционное устройство
- внутренний спрей
- встроенная фиброоптика
- керамические подшипники
- внешнее охлаждение и охлаждение бора
- полностью автоклавируемые
- производятся из специальных материалов помощью высокоточных микроприборов



CASTELLINI

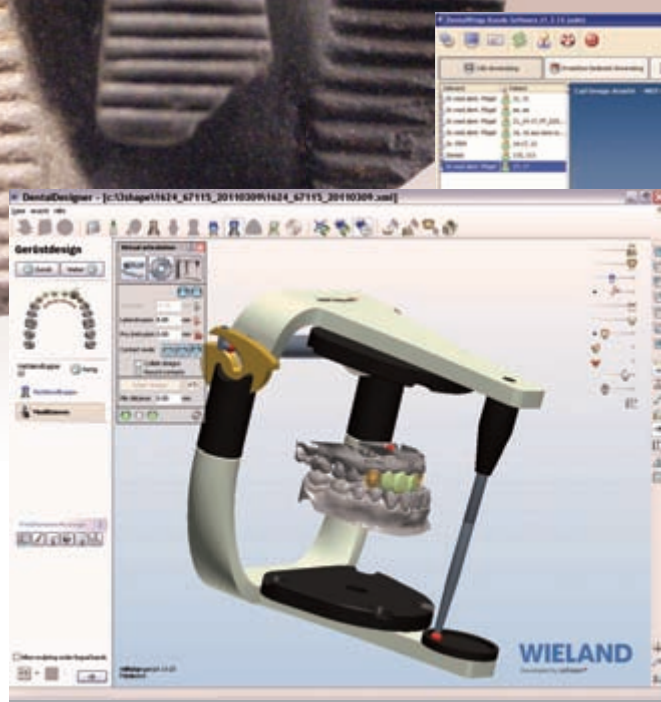
Лидер в стоматологии
с 1935 года

МОДЕЛИ ЧЕЛЮСТИ — ОТ ДРЕВНОСТИ ДО СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ



Трудно найти стоматолога, прошедшего специализацию в сфере ортопедии, ортодонтии или даже стоматологической хирургии, а тем более зубного техника, назвавшего бы свою работу удобной, а свои выводы объективными, если бы у него под рукой не было возможности в любой момент снять точный оттиск рельефа зубного ряда.

Слепок, с последующим построением модели, позволяет нам с большой легкостью оценить масштаб и характер дефектов зубов и подлежащих участков пародонта и правильно спланировать дальнейший ход действий. Идет ли речь о создании коронки или протеза, об исправлении прикуса вплоть до хирургического вмешательства — модель челюсти (или же артикулятора) будет неотъемлемым участником процесса.





Артур Мачин, студент медицинского факультета РУДН, специальность «Стоматология»

Ортопедические конструкции зубов применялись врачами испокон веков. Наиболее ранние свидетельства о таковых были обнаружены при вскрытии пирамиды фараона Хефрена в 1807 году в Египте. Умерший 4500 лет назад фараон был захоронен вместе со своим деревянным зубным протезом. Похожая находка была сделана при раскопках города Сидона, где 2300 лет назад был похоронен владелец прототипа современного мостовидного протеза со своим имуществом. Римляне использовали для протезирования золото, дерево, кости и бивни животных. Но все эти

конструкции были не вполне эстетичны и функциональны. Недостатки протезов были в первую очередь связаны с тем, что мастера не имели возможности запечатлеть рельеф зубов пациента, и относительно точные конструкции создавались только за счет таланта и опыта самого специалиста.

Важно иметь в виду и то, что люди, создававшие протезы, не были врачами, так как стоматология не считалась медицинской наукой. Их изготовлением долгое время занимались ремесленники: цирюльники, ювелиры, кузнецы и резчики по металлу. Мастерство ремесленников достигало значительного уровня и было более развито, чем способы консервативного зубо-лечения того времени, но их знания в анатомии не были научно обоснованы.

Первые, кто публично предложил снять оттиск челюсти, были европейские стоматологи Пурман и Пфафф. В 1692 году саксонский стоматолог М.Г. Пурман запечатлел рельеф челюсти человека в воске и сургуче, тем самым получив первые оттиски зубного ряда. Преследуя более сложную цель, в 1756 году личный дантист прусского короля Филипп Пфафф смыкает челюсти пациента на сургуче и снимает двухсторонний оттиск. Далее он заливает сургуч гипсом и получает модель сомкнутых челюстей. Такие опыты помогают ему тщательно исследовать прикус пациентов после их ухода. Интересно, что Пфаффу также приписывают патент на использование в этих целях слепочных ложек. Вышеописанные открытия сильно повлияли на развитие ортопедической стоматологии, и в 1764 Клод Мутон изобретает искусственные коронки и кламмеры с целью зафиксировать несъемные протезы. В 1788 году французский аптекарь Дюшато и хирург Дюбуа де Ше-



Первый научно обоснованный артикулятор, разработанный в 1858 году Ф.А. Бонвиллем



Журнал Unident TODAY совместно с Научным студенческим обществом медицинского факультета Российского университета дружбы народов проводит среди студентов вузов конкурс статей в рубрику «История вещей». Редакция журнала поздравляет первого победителя — Артура Мачина, и приглашает к участию в конкурсе студентов стоматологических факультетов. Лучшие статьи будут опубликованы в журнале Unident TODAY.

Если вы заинтересовались участием, пишите на market@unident.net или звоните по телефону 8 (917) 515 1060, и мы предоставим вам подробную информацию о конкурсе.

ман успешно применяют в этих целях фарфор. Этот материал сочетал в себе эстетичность, не уступающую слоновой кости, более доступную цену и упрощенную технологию создания протеза. Широкое применение фарфора заставило стоматологов искать новые материалы, которые бы позволили им легче и эффективнее снимать точные оттиски зубов. В 1840 году начинают использовать оттисковый гипс, который отличался от его моделировочного типа. Гуттаперча начинает обширно использоваться в 1848, а 8 лет спустя британский стоматолог Чарльз Стент изобретает еще одну похожую смесь, назвав её своим именем.

В процессе развития биологических наук выявляются свойства морских водорослей агар-агар. В стоматологию эта технология приходит в 1925 году, дав основу для создания альгинатных оттисковых материалов. Этот материал (при правильном его использовании) давал удивительно точные результаты, а техника его применения была значительно удобнее. Во второй половине XX века начинают использовать и более дорогой силикон.

Сопутствующими стоматологическими приспособлениями, которые появляются в тот же период, являются артикуляторы. Артикуляторы — это механические устройства, которые предназначены для воспроизведения движения нижней челюсти относительно верхней челюсти. Внешне они чаще всего представляют собой металлическую конструкцию, сопоставляющую друг против друга две гипсовые модели челюсти челове-

ка, тем самым воспроизводя его прикус и движения височно-нижнечелюстного сустава.

Первым, кто на практике решился добиться воспроизведения окклюзии, был уже упомянутый ранее Филипп Пфафф, и его работы имели успех. В целях расположения моделей челюстей друг против друга подвижно в 1848 Йозеф Линдерер разработал деревянный окклюдатор. Он взял за основу опыт Тонна и Эванса, которые 8 годами ранее создали устройства из перфорированной жести. Они состояли из верхней и нижней частей, соединенных между собой вертикальным винтом, позволявшим регулировать расстояние между ними. Особенность изобретения состояла в том, что верхняя часть могла двигаться не только вертикально, но и горизонтально.

Первый действительно научно обоснованный артикулятор был разработан в 1858 году Ф.А. Бонвиллем, зубным врачом из Филадельфии. Он оснастил свое устройство треугольной рамкой, размеры которой были получены путем измерения тысячи нижних челюстей. Измерения позволили ему получить равнобедренный треугольник со стороной 105 мм, который способствовал расположению моделей челюсти симметрично и равноудалено от височно-нижнечелюстного сустава. Бонвилль никогда не патентовал свои открытия и сделал их подарком для всего человечества. С этого момента и далее, в ходе развития анатомии и физиологии зубочелюстного аппарата человека, создавались более точные артикуляторы, многие из которых используются нами и по сей день.

Напоследок следует сказать немного о современности. В эру компьютерных технологий была разработана уникальная технология CAD/CAM, популярность которой растёт с каждым днём. Эта технология создана для максимального устранения человеческого фактора в процессе планирования и создания коронок и протезов. Сканируя зубной ряд, компьютер создает трехмерную модель, по которой конструируется, а затем вырезается на фрезерном станке оптимальная структура коронки.

CAD/CAM-система может сканировать зубной ряд с модели челюсти, сделанной врачом заранее. Но современные интраоральные сканеры позволяют производить максимально точное сканирование непосредственно челюсти человека. По мере того, как технология будет становиться более доступной по цене, она грозит полностью упразднить потребность в создании моделей челюстей. 

WIELAND ВЫПУСТИЛ ПЯТИОСЕВУЮ ФРЕЗЕРНУЮ МАШИНУ

ZENOTEC *select*



ZENOTEC select – это ультрасовременная компактная фрезерная система с числовым программным обеспечением, в которой передовая технология обработки по пяти осям объединена с возможностью автоматизации производства и компактными размерами.

Эффективность, точность и полную автоматизацию всех процессов по достоинству оценят сотрудники любой лаборатории. Автоматический магазин заготовок на 10 мест позволяет ZENOTEC select работать без дополнительной загрузки материалов в течение суток. Магазин имеет систему управления материалами, интегрированную в фрезерную систему CAD/CAM, и обеспечивает работу с требуемым материалом, который определяется на этапе CAD.

С помощью функции мокрой фрезеровки, предлагаемой в качестве опции, ZENOTEC select позволяет расширить стандартный ассортимент такими материалами, как стеклокерамика на основе дисиликата лития. Весь контур внутренних и наружных вкладок, а также виниров можно изготавливать из циркониевой керамики, воска для прессования либо стеклокерамики на основе дисиликата лития. Для ZENOTEC select не представляют сложности даже работы с использованием наклонных штампов, так как угол наклона регулируется в диапазоне $\pm 30^\circ$ (ось B). Передовая технология пятиосевой обработки в сочетании с высокой надежностью, абсолютной точностью и высококачественными деталями (например, стабильность позиционирования $\pm 0,003$ мм) позволяет не только изготавливать коронки, мосты и слепки зубов, но также выполнять реставрации повышенной сложности, такие как лечебные пластины, абатменты индивидуальной формы и балочные супраструктуры.

Инструментальный магазин на 16 мест позволяет разместить фрезы с самыми разными геометрическими параметрами, что позволяет подобрать нужную фрезу для любого материала. Дополнительным преимуществом является система управления сменой фрез ZENOTEC select, которая в полной мере использует потенциал автоматки.

НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ПОЯВИЛСЯ ИННОВАЦИОННЫЙ ИНТРАОРАЛЬНЫЙ СКАНЕР ZENOTEC TRIOS

На российском рынке появился самый современный интраоральный сканер. Компания Wieland, лидер технологий трёхмерного сканирования и программного обеспечения для CAD/CAM-систем, объявила о начале продаж своей новой разработки Zenotec TRIOS. Технология позволяет полностью упразднить использование традиционных слепков. Теперь стоматологические клиники смогут напрямую отправлять 3D-модель челюсти пациента в производственные лаборатории, минуя этап создания реальной модели.

— Мы очень рады вывести ультрасовременные технологии интраорального сканирования на мировой рынок, — говорит президент компании Wieland Торстен Шваферт. — Многие лаборатории мира, использующие CAD/CAM-системы Wieland, смогут поддерживать связь с клиниками, используя Zenotec TRIOS. Мы считаем, что бренд Wieland в стоматологических клиниках скоро завоюет такое же признание, какое он уже завоевал в лабораториях.

Zenotec TRIOS позволяет стоматологам быстро выполнить сканирование полости рта и отправить трёхмерную модель непосредственно в лабораторию. Система клинически проверяет цифровой слепок и предоставляет гибкие инструменты, которые позволяют стоматологам редактировать полученные модели. Лаборатории и стоматологические клиники могут обмениваться информацией о клинических случаях, используя визуализацию трёхмерных изображений, аннотации и текстовые сообщения. Использование цифровых слепков улучшает клинические результаты и помогает существенно уменьшить объем работы по подгонке готовых ортопедических конструкций.

Компания Wieland уделила большое внимание построению сильной дилерской сети, способной обеспечить оптимальный географический охват и соблюдение высоких стандартов обслуживания клиентов Wieland и поддержки своих продуктов. В России и СНГ официальным дистрибьютором Wieland является компания UNIDENT, которая также в скором времени представит Zenotec TRIOS в России.



Новые средства гигиены полости рта для детей раннего возраста

R.O.C.S.
REMINERALIZING ORAL CARE SYSTEMS

Baby зубная паста
для самых маленьких



98,5%
натуральные
ингредиенты

В настоящее время распространенность и интенсивность кариеса временных зубов и его осложнений у детей раннего возраста по-прежнему остается высокой во многих странах мира. В России распространенность кариеса временных зубов среди 3-летних детей составляет 50-60%.

По мнению специалистов, столь значительный процент заболеваемости кариесом связан с высокой распространенностью патологии в период беременности, нарушением характера и режима питания ребенка, генетической предрасположенностью к заболеванию, а также ухудшением экологической ситуации, результатом которого является снижение общей сопротивляемости организма и, как следствие, общесоматическая патология. Негативное влияние перечисленных факторов

усугубляется физиологической гипоминерализацией твердых тканей временных зубов в этом возрасте. Период созревания эмали может занимать более 2 лет, и на протяжении всего периода минерализации (особенно в течение первого года после прорезывания) зубы ребенка нуждаются в максимально эффективном уходе. Однако гигиенический уход за полостью рта у детей раннего возраста очень редко ведется на необходимом уровне. Часто это объясняется недостаточными знаниями родителей о причинах возникновения стоматологических заболеваний и о способах профилактики.

Рациональная гигиена полости рта должна проводиться с момента появления первых зубов. Как правило, в начале для этих целей используют марлевые салфетки и специальные силиконовые «щетки-напальчники». С появлением у ребенка зубов желательно приобрести для малыша его первую зубную щетку. Однако чистка зубов только зубной щеткой не дает желаемого профилактического эффекта. Для осуществления качественного гигиенического ухода необходимо применение зубной пасты.

В течение последних четырех десятилетий наиболее часто для профилактики кариеса зубов в состав зубных паст вводят растворимые соли фтора. Считается, что ионы фтора, взаимодействуя с кальцием, присутствующим в слюне, формируют на поверхности зубов кристаллы фторида кальция, нерастворимые в кислотах, и зуб приобретает защиту в ситуации так называемой «кислотной атаки».

Условием, позволяющим рекомендовать ребенку применение фторидсодержащих зубных паст, является умение полоскать рот и выплевывать пену, так как постоянное проглатывание зубной пасты может привести к хронической передозировке организма фтором. Наиболее распространенным негативным последствием этого является флюороз постоянных зубов. Известно также, что избыток поступления фтора в организм угнетающе действует на иммунную и эндокринную системы, повышает риск развития гипоплазии щитовидной железы и влияет на процесс формирования костной ткани.

Однако в связи с высокой распространенностью кариеса раннего детского возраста в мире и от-



существованием альтернативных клинически эффективных кариеспрофилактических составов Европейская и Американская ассоциации детских стоматологов вынуждены рекомендовать использование фторидсодержащих зубных паст у детей раннего возраста с момента прорезывания первых зубов.

Действительно ли альтернатива отсутствует? Ответ на этот вопрос можно получить только в сравнительном клиническом исследовании эффективности разных составов.

В соответствии с требованиями ВОЗ, для подтверждения эффективности гигиенического средства клинические наблюдения должны проводиться в течение двух лет на большой группе испытуемых с регулярным контролем гигиенического состояния полости рта и оценкой прироста кариеса зубов.

Согласно этим требованиям, в Белоруссии под руководством профессора П.А. Леуса проведена двухлетняя программа контролируемой чистки зубов среди младших школьников (n=726), по результатам которой было установлено, что применение реминерализующих бесфтористых зубных паст с комплексом MINERALIN Kids (глицерофосфат кальция, хлорид магния, ксилит 12%), паст с аминифторидом (F=500 ppm) и паст с фторидом натрия (F=1000 ppm) одинаково эффективно улучшает здоровье полости рта младших школьников, что выражается в улучшении индекса гигиены OHI-S на 53-57%, десневого индекса GI на 57-73% и снижении прироста кариеса постоянных зубов на 29-32%.

Результаты этого клинического исследования учитывались при разработке новой зубной пасты R.O.C.S. PRO Baby, в состав которой вошел комплекс MINERALIN Kids, обеспечивающий ее противокариозное и реминерализующее действие. Компоненты комплекса ускоряют процесс созревания твердых тканей временных зубов и ограничивают заселение кариесогенных бактерий в полости рта малышей. Паста обладает чрезвычайно низкой абразивностью (RDA около 20), содержит экстракт липы и жимолости, которые обеспечивают мягкое противовоспалительное действие в период прорезывания зубов. Считается, что экстракт жимолости обладает широчайшим спектром свойств – антиоксидантным, противогрибковым, противовирусным, антибактериальным и многими другими. Он богат витаминами, полифенолами, катехинами, танинами и гликозидами. Благодаря его выраженному антибактериальному действию срок хранения пасты значительно увеличивается, а необходимость включения в состав пасты консервантов отсутствует.

Зубная паста R.O.C.S. PRO Baby на 98,5% изготовлена из ингредиентов натурального происхождения при помощи уникальной технологии холодной варки, позволяющей сохранять компоненты в активном состоянии. Ее состав разработан с учетом того, что малыши глотают пасту. Поэтому она не содержит фтора, красителей, парабенов, отдушек, антисептиков и лаурилсульфата натрия.

Материал предоставлен компанией DRC

www.rocs.pro



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.



Ким Чжон Чи:



В просторном современном офисе официального представительства компании Genoray в Европе, расположенном в крупнейшем бизнес-центре Берлина, нам предстоит встреча с главным инженером-разработчиком Genoray, господином Ким Чжон Чи. За годы, которые UNIDENT эксклюзивно представляет в России рентгенооборудование корейского производителя, компания постоянно получает положительные отзывы о качестве и функциональности устройств. Genoray представляет на мировом рынке весь спектр рентгенологического оборудования, начиная от визиографов и портативных аппаратов до современных ортопантомографов и компьютерных томографов для дентальной диагностики. Сегодня мы решили предоставить нашим читателям возможность из первых уст узнать о создании и функциональных особенностях полюбившегося в России портативного рентгеноаппарата Port-X II.

ПОРТАТИВНЫЕ РЕНТГЕНОАППАРАТЫ — НЕ ПРОСТО АЛЬТЕРНАТИВА, ЗАЧАСТУЮ ЭТО ЕДИНСТВЕННО ВОЗМОЖНОЕ РЕШЕНИЕ

— Тема портативного оборудования завоевывает все больший интерес специалистов. И на этот раз мы хотели бы поговорить о портативном рентгеноаппарате Port-X II. Как вы думаете, с чем связан интенсивный рост спроса на эту модель?

— Важно понимать, что выбор в пользу портативного оборудования всегда обоснован обстоятельствами. Обычно в негабаритном оборудовании заинтересованы клиники, не располагающие большой площадью, либо врачи-стоматологи, практикующие прием пациентов на выезде.

— Расскажите, как компания пришла к концепции нового портативного рентгеноаппарата Port-X II?

— Современный мир мобилен, технологичен, и каждый производитель, выпускает он медицинские томографы или мобильные телефоны, должен идти в ногу со временем, а лучше — опережать его на несколько шагов. Портативный рентгеноаппарат отвечает очень важным потребностям рынка, которые не в состоянии покрыть другие рентгенологические системы. Компания Genoray на протяжении многих лет работает над созданием высокотехнологичного медицинского оборудования. И мы сумели одними из первых предложить стоматологам качественный высокочастотный портативный рентген, который до сих пор является одним из наиболее популярных на рынках многих стран. Портативные рентгеноаппараты — не просто альтернатива, зачастую это единственное решение.

Из-за недостатка площади в частной клинике стоматологам часто приходится отказываться от важнейшего диагностического оборудования. Но с приходом на рынок компактных и портативных рентгеноаппаратов эту проблему стало не так сложно решить. Откровенно говоря, поначалу врачи отнеслись к новинке крайне настороженно. И это, в общем, неудивительно. Когда вчера вы делали снимки с помощью массивной машины, а сегодня вам для этих же целей дают в руки что-то вроде фотоаппарата, ваше недоумение можно понять. Внешне Port-X II действительно похож на увеличенный цифровой фотоаппарат, но он действительно имеет все функции полноценного рентгена. Кажется, до сих пор некоторые воспринимают его как «цифровой рентгеновский

фотоаппарат» (Смеется). Прежде всего, это излучатель рентгеновских лучей, а получатель информации, соответственно, располагается напротив.

— *Кстати, о получателе информации. Что вы можете посоветовать нашим врачам-стоматологам при выборе материала, оборудования для этих целей?*

— Абсолютно все, что можно использовать для получения рентгеновских снимков. В этом и заключается уникальность и доступность использования Port-X II: нет привязки к конкретному оборудованию или модели. Вы можете использовать как современный визиограф, так и самопроявляющуюся пленку. Конечно, при этом следует учитывать, что чувствительность датчика визиографа в разы выше, а доза облучения минимальна.

— *Поскольку мы затронули тему безопасности пациентов, каковы технические показатели Port-X II?*

— Здесь следует сразу сказать, что при работе с Port-X II, как и с любым рентгеновским оборудованием, говорить о том, что оно абсолютно безвредно, нельзя. Рентгеновское облучение уже само по себе подразумевает воздействие радиации и определенный риск для здоровья пациента. Вопрос стоит в другом: какова степень облучения. Как я уже говорил, при использовании радиовизиографической системы доза облучения пациента снижается почти до 90%. Степень рассеивания рентгеновского излучения аппарата Port-X II составляет 70 мм. Выходная мощность — 180 Вт., напряжение рентгеновской трубки — 60 кВ. Если говорить о качестве снимков, то Port-X II практически ничем не уступает стационарному рентгеноаппарату, его фокальное пятно составляет 0,8 мм, время экспозиции — от 0,1 до 2 секунд. А для безопасности врача при разработке Port-X II была предусмотрена свинцовая защита на тыльной стороне аппарата, дистанционная кнопка управления и штекер для фиксации аппарата на фотографический штатив. Все эти особенности позволяют делать снимки там, где это необходимо и на необходимом расстоянии.

— *Если уж говорить о необходимом расстоянии, то каким образом осуществляется подключение аппарата к электросети?*

— Хороший вопрос! Тем и удобны портативные аппараты, что они абсолютно автономны. Нет необходимости подстраиваться под расположение электрической розетки. Вы можете зарядить аккумулятор и уверенно делать снимки, ресурс аккумулятора составляет в среднем 350 снимков.

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

— Оборудование, с которым работает стоматолог, в первую очередь должно быть полностью ему понятно. Поэтому наша задача сделать оборудование доступным в использовании. Врач во время лечебной



Port-X II



Port – X II New



процедуры не должен тратить время на освоение нового аппарата. Его задача лечить, а наша — максимально содействовать в этом. Единственное, что нужно врачу, который работает с Port-X II — выбрать один из предустановленных режимов экспозиции (резцы, моляры, клыки верхней или нижней челюсти), задать время от 0,1 до 2 сек. и тип излучения (для взрослого или ребенка). Аппарат оснащен цифровым LCD-дисплеем, который отображает все заданные режимы и функции. Таким образом, можно получить снимки фронтальных и боковых проекций. После настроек необходимо приблизить аппарат к области исследования и нажать пусковую кнопку.

— *В линейку портативных рентгеноаппаратов также входит модель Port-X II New. Чем она отличается от модели Port-X II?*

— Фактически ничем. Технические составляющие этой модели идентичны предыдущей. Port-X II NEW — усовершенствованная и более эргономичная модификация с обновленными комплектующими и утонченным дизайном.

— *Какие еще изменения и разработки планируются в новом году? Чем вы порадуете нас?*

— В новом году планируется выпуск усовершенствованного панорамного рентгеноаппарата GDP-1 с цефалометрической системой, над разработкой которого сегодня ведутся активные работы. Приглашаю вас в январе посетить завод компании, где пройдет презентация обновленного ортопантомографа GDP-1.

— *Господин Ким, спасибо за интересную беседу и за приглашение.*

Мы с удовольствием приедем на презентацию и в следующем номере журнала обязательно поделимся своими впечатлениями. А сейчас мы хотели бы поздравить вас с Новым годом и пожелать вам новых достижений и инновационных открытий! 

Беседу вела Аюна Дымбрылова

SWIDELLA XELIA V8: НОВЫЙ УРОВЕНЬ ЧЕТКОСТИ СНИМКОВ

Времена рентгеновской плёнки уже прошли и прогрессивного стоматолога без современных средств диагностики уже и представить трудно. Одним из способов осмотра без хирургического вмешательства является радиовизиограф — устройство, позволяющее делать снимки зубов с помощью специального датчика, который передает изображение на компьютер. Он не имеет недостатков плёнки и, к тому же, обладает многими существенными преимуществами.

Компания Swidella — это многопрофильный гонконгский холдинг, специализирующийся на производстве высокотехнологичного и качественного рентгенооборудования. Одной из новинок производителя, представленных на российском рынке компанией UNIDENT, являющейся эксклюзивным представителем продукции Swidella, стала модель радиовизиографа Xelia V8. Выделим основные характеристики и особенности устройства.

Сенсором радиовизиографической системы является CMOS-матрица, которая характеризуется высокой чувствительностью, моментальной передачей данных, низким энергопотреблением и не большими затратами в производстве ввиду отказа от дополнительных процессорных микросхем. Размеры поверхности сенсорного поля составляют 32.6x20.5 мм, при этом толщина датчика составляет всего 6 мм, что позволяет поместить его в ротовую полость пациента, не создавая при этом ощущения дискомфорта. По сравнению с предшествующей моделью Xelia V7 блок обработки стал иметь более приятный и эргономичный дизайн, а фактическое разрешение увеличилось до 16 пар линий на мм, что позволяет получить более четкие снимки.

Как известно, ахиллесовой пятой всех визиографов является место крепления датчика с кабелем. Разработчики Xelia V8 постарались максимально устранить эту проблему, дополнительно укрепив данный участок. Подключение блока к компьютеру осуществляется через USB-кабель. Передача изображения на компьютер занимает не более 3 сек. В комплект каждого визиографа входит держатель и диск с программным обеспечением. Устройство имеет встроенный драйвер, поэтому для определения подключенного к компьютеру датчика диск не требуется. Можно с уверенностью сказать, что эксплуатация радиовизиографической системы Swidella с помощью программы Handy Dentist не составит особого труда. Разработчики позаботились о простоте и удобстве программы. Важно отметить, что Handy Dentist — полностью русифицированная программа и, имеющая все необходимые опции для работы

врача-стоматолога. Изображения, полученные с помощью датчика, при необходимости можно редактировать, экспортировать на жесткий или съёмный диск, а также отправить на печать.

Таким образом, выбор между использованием радиовизиографа и рентгеновской плёнки очевиден. В работе визиографа также присутствует рентгеновское излучение, но доза облучения значительно снижена: на 80-90%, что особенно важно, когда необходимо сделать несколько снимков. Разрешение и качество снимка, полученного с помощью Xelia V8, заметно выше, чем при классическом методе с использованием плёнки. При желании снимок можно увеличить, выявить рельефные выступы, изменить яркость и контрастность, что позволяет рассмотреть снимок более детально.

Даже учитывая высокую популярность рентгенооборудования и массовое производство, не каждый может себе позволить приобрести радиовизиографическую систему. Компания Swidella смогла объединить ценовую доступность для потребителя с качеством и надёжностью своего оборудования, что выделяет её продукцию и позволяет смело конкурировать с аналогами.

Кроме радиовизиографа для работы рентгенологического кабинета клиники также необходимо иметь основное оборудование — рентгеновский аппарат. Разработчики компании Swidella позаботились и об этом, выпустив дентальный рентгеновский аппарат Xelium Ultra, представленный в двух вариантах исполнения: настенный и мобильный. Из особенностей аппарата стоит отметить: регулировку времени экспозиции (от 1 до 4 сек), улучшенную фокусировку рентгеновского излучения, что препятствует его рассеиванию и способствует получению более качественных снимков, а также надёжную фиксацию рентгеновской трубки в рабочем положении.

Компания Swidella постоянно совершенствует и применяет инновационные технологии в разработках рентгенологического оборудования, выпуская улучшенные или новые модели, которые компания UNIDENT делает доступными для российских стоматологов. 

Материал подготовлен
отделом развития новых технологий





Ультрастильно Ультрасовременно



Ультразвуковая ванна

CLEAN 3800A

Объем: 3 л
Подогрев воды
Мощность: 150 Вт
Рабочая частота: 36 кГц
Таймер: от 1 до 30 минут
Температура нагрева: 40°, 45°, 50°, 55°, 60° C
Кран слива воды
Размеры (ШхГхВ): 385 x 234 x 193 мм
Вес: 3600 г

YOUJOY®



UNIDENT — эксклюзивный дистрибьютор
продукции компании YOUJOY в России
тел.: +7 (495) 434-1027, горячая линия: +7 (965) 310-3820,
факс: +7 (495) 434-1020, эл. почта: ornf@unident.net

БЕЗМАСЛЯНЫЕ КОМПРЕССОРЫ WUERWEI

Оснащая стоматологический кабинет, недостаточно просто купить установку, не менее важно подобрать компрессорное оборудование. Воздушные безмасляные компрессоры являются необходимым элементом для работы стоматологической установки, а значит и клиники в целом, поэтому неудивительно, что они относятся к одному из наиболее востребованных типов оборудования. Несмотря на то, что компрессорное оборудование может выпускаться в различных вариациях: масляный и безмасляный компрессор, согласно современным требованиям, масла в сжатом воздухе, подаваемом к установке, все же быть не должно. Таким образом, в стоматологии применимы только безмасляные компрессоры.



WUERWEI

Надежные и удобные в эксплуатации компрессоры производителя **WuerWei** прекрасно подходят для всех типов стоматологических установок, а также для зуботехнических лабораторий. Компания была основана в 1993 году, а на российском рынке приобрела заслуженную популярность благодаря сотрудничеству с компанией **UNIDENT**. Сегодня продукция **WuerWei** по популярности и качеству стоит в одном ряду с самыми известными немецкими, словацкими и итальянскими производителями. **WuerWei Apparatus Factory** —

мощнейшее и самое крупное на азиатском рынке производство, специализирующееся на изготовлении компрессоров.

На сегодняшний день в модельном ряду продукции компании насчитывается более 20 моделей: от самых компактных с объемом ресивера 24 литра (модели W-601), средних с объемом ресивера 50 литров (модель W-602A) и до самых больших с объемом ресивера 430 литров (модель W-620). Все модели рассчитаны на длительный срок службы, что достигается благодаря использованию при их производстве только передовых технологий. Модели не требуют постоянного обслуживания — автоматическая система управления и безопасности обеспечивает надежную работу компрессорной установки. Кроме того, компрессоры являются тихими в работе. Для компрессора стоматологического назначения считается нормальным показателем до 80 Дб. Но, несмотря на то, что все компрессорное оборудование **WuerWei** отвечает данному нормативу, опционально возможно его оснащение специальным шумоизоляционным кожухом, который снижает гул от работы до 20 Дб. Производительность безмасляных компрессоров **WuerWei** также варьируется, и в зависимости от модели она составляет от 60 л/мин до 900 л/мин. Для небольших помещений станут незаменимы новые модели в шумоизоляционном кожухе — W-602 с объемом ресивера 35 литров и мощностью потребления тока 550 Вт и W-602 с объемом ресивера 35 литров и мощностью потребления тока 840 Вт. Шумоизоляционный кожух моделей позволяет разместить их рядом с установкой и не затрачивать дополнительные средства на монтаж линии компрессора.

Утверждение — практично, но не эстетично — отнюдь не применимо к линейке продукции **WuerWei**. Все компрессоры просты и удобны в работе и при этом их дизайн не нарушает эсте-



диодный лазер

- Удобное управление
- Компактный размер
- Цветной сенсорный экран
- Мгновенная остановка кровотечения при операциях
- Повышенная скорость и точность лечения
- Минимальное воздействие на мягкие ткани

DenLase



W-606



W-613



W-602A



W-601



W-603



W-620



W-800

тику самого стоматологического кабинета. Их эксплуатационное обслуживание заключается в необходимости периодически менять фильтры и сливать конденсат из ресивера, а конструкция предусматривает легкую замену комплектующих. Кроме того, компрессоры **WuerWei** надежны и исключают сбои при скачке напряжения.

Благодаря тому, что ресивер компрессоров выполнен из коррозионно-стойкого металла, а внутри обработан коррозионно-стойким качественным покрытием, стоит отметить, что даже в условиях длительной эксплуатации продукция **WuerWei** имеет минимальный процент износа, что еще больше продлевает срок ее службы. Поршни и стенки цилиндров модельного ряда крайне стойки к истиранию, таким образом, внутрь ресивера не попадут металлические или резиновые фрагменты.

Все модели обеспечивают бесперебойную подачу на 100% безмасляного сжатого воздуха. Компрессоры полностью безопасны в эксплуатации благодаря надежной системе безопасности. Кроме того, их отличают низкие эксплуатационные расходы. Сложно поверить, что все это предлагается сегодня по разумной цене. Необходимо осознавать важность выбора базового оборудования, от которого в дальнейшем зависит функционирование практически всех необходимых инструментов стоматолога и, конечно, главного оборудования любого кабинета — стоматологической установки. Добившись успехов в создании компрессорного оборудования, производитель стал работать в направлении проектирования новейших систем аспирации, и в скором времени ожидается появления на российском рынке систем аспирации **WuerWei**.

Развитая сервисная служба также является безусловным преимуществом компании **UNIDENT**, высококвалифицированные специалисты компании позаботятся о качественном обслуживании вашего компрессора, а также помогут сделать правильный выбор, отвечающий требованиям вашего кабинета. **UNIDENT** ведет строгий отбор своих партнеров и сотрудничает только с лучшими производителями. Сегодня **WuerWei** безусловно относится к их числу. 

Материал подготовлен
отделом развития новых технологий.



WHICAM

БЕСПРОВОДНАЯ ИНТРАОРАЛЬНАЯ КАМЕРА

-  Простое подключение по технологии (Plug and Play)
-  Функция «черно-белый» снимок
-  Инновационный дизайн, элегантность в каждой детали
-  Возможность получения и просмотра снимков в режиме on-line
-  Специальная защита от запотевания
-  Сенсорный датчик управления
-  OLED-дисплей
-  Поворотная рабочая часть на 330°
-  Функция автоматического выключения
-  Удобная тонкая головка
-  Совместимость с ОС Windows: XP (32bit), VISTA, 7 (32bit и 64bit)
-  Поставляется с программным обеспечением Dr's Viewer
-  Возможность синхронизации с iPad
-  В комплект входит упаковка одноразовых чехлов

РЕШИТЬ ПРОБЛЕМЫ В КОРНЕ

ОБЗОР ВОЗМОЖНОСТЕЙ АПЕКСЛОКАТОРОВ S-DENTI

Точность диагностики является важнейшим фактором, влияющим на результат стоматологического лечения. В эндодонтии незаменимым диагностическим инструментом является апекслокатор. Исследования доказали преимущества таких систем перед традиционными стальными инструментами. И представить себе современную клинику, в которой эндодонтические процедуры проводились бы без апекслокатора, сегодня уже невозможно.



Апекслокатор позволяет не только с высокой точностью определить длину корневого канала, но и обнаружить его перфорацию или трещину корня. Безусловным преимуществом технологии является возможность сократить количество рентгеновских снимков в процессе лечения, при этом применение апекслокатора абсолютно безвредно для пациента. Поэтому аппарат незаменим в лечении людей, имеющих противопоказания к рентгенографии, например, беременных женщин.

Доказано, что эффективность измерения апикального отверстия, проводимого исключительно с помощью рентгенологического исследования, составляет не более 60%. А ведь именно ошибка его локализации является одной из основных причин послеоперационных осложнений при эндодонтическом лечении. Современные апекслокаторы практически не зависят от наличия жидкости в канале и обеспечивают точность диагностики от 80 до 95%. Этот фактор и определил популярность прибора во всем мире.

Независимо от производителя апекслокаторы имеют одинаковый принцип работы. В корневой канал помещается специальный файл, за перемещением которого можно наблюдать на мониторе. Как только файл достигает верхушки корня, устройство подает звуковой сигнал. Данные исследования также отображаются на мониторе в виде графика или чисел.

Продукция S-Denti появилась на российском рынке благодаря тесному сотрудничеству производителя с компанией UNIDENT. На сегодняшний день российским стоматологам доступен широкий спектр моде-

лей современных и высококачественных апекслокаторов EMF-100: от простых до ультрасовременных и инновационных моделей.

Классической моделью является EMF-100. Она оснащена всем необходимым: большим удобным LCD-дисплеем с расширенной шкалой измерения расстояния от апекса, на нижней строчке в увеличенном виде представлен 2 мм отрезок корневого канала непосредственно перед апикальным отверстием, что позволяет производить измерение длины канала с более высокой точностью.

Доступная визуальная информация и сопровождающий ее аудиосигнал, безусловно, помогают врачу ориентироваться в измерениях при проведении эндодонтического лечения.

Итак, на экране стоматологу доступна информация об уровне звукового сигнала, уровень заряда батареи и индикатор апекса. Модель обеспечивает точные измерения как в сухой, так и во влажной среде, при этом на результат не влияют даже загрязнения внутри корневого канала. В модели предусмотрена специальная система подачи слабого тока, благодаря чему пациент не ощущает дискомфорт. Количество заряда батареи отражает индикатор на экране прибора, функция автоматического отключения прибора позволяет экономить заряд и обеспечивает безопасную работу. Врач может выбрать вариант работы прибора: от щелочной или аккумуляторной батареи. Управление апекслокатором осуществляется с помощью удобной панели, на которой расположены кнопка включения/выключения и кнопки регулировки параметров.

Результатом длительных разработок инженеров S-Denti явилась модель EMF-100 Deluxe, с помощью которой можно проводить измерения каналов, находящихся в любом состоянии. Безусловным плюсом модели является возможность менять угол наклона дисплея апекслокатора и тем самым индивидуально настраивать положение экрана. Прибор оснащен функцией самодиагностики, позволяющей в любое время проверить исправность прибора. Важной отличительной чертой EMF-100 Deluxe является возможность подключить аппарат к монитору с помощью VGA-кабеля. Источником питания



EMF-100 Deluxe



EMF-100



EMF-100 DeLux i-root

служат 3 батареи, которые обеспечивают продолжительную бесперебойную работу аппарата.

Особое место в модельном ряду S-Denti занимает апекслокатор 5-ого поколения EMF-100 DeLux i-root. Аппарат отличается не только ярким и стильным дизайном — функционал модели не оставит равнодушным ни одного специалиста.

На цветной LCD-дисплей аппарата выводится полная информация о дентальном канале. Надежная система безопасности и функция самодиагностики позволяют врачу полностью положиться на показания прибора во время лечения. Инженеры усовершенствовали модель и оснастили EMF-100 DeLux i-root опцией подключения к ПК через USB-выход. Кроме того, врач имеет возможность самостоятельно регулировать громкость сигнала апекслокатора. Модель работает от заряжаемого литий-ионного аккумулятора, а в случае необходимости система сигнализирует, что источник питания скоро разрядится. Таким образом, модель имеет все преимущества линейки EMF-100 и при этом обладает рядом дополнительных возможностей.

Инновацией для производителя стала разработка модели EMF 100 DeLux i-root Endo. Она имеет встроенный эндомотор и позволяет придавать корневым каналам форму конуса, что снижает риск осложнений после пломбирования канала. Пользователь имеет возможность регулировать скорость вращения, и установленные настройки скорости мотора могут быть сохранены. Модель обеспечивает высокое качество обработки каналов и значительно сокращает время препарирования. Отсутствие инерции позволяет существенно снизить вероятность поломки инструмента в момент резкого снятия нагрузки. Модель EMF 100 DeLux i-root Endo — воплощение уникальной технологии в области эндодонтических систем.

Все диагностические приборы представленного модельного ряда полностью автоматизированы. Современные возможности позволили оснастить апекслокаторы надежной системой диагностики неисправностей и режимом экономии энер-

гии. Они просты в эксплуатации и не требуют специализированного технического обслуживания, работают в различных режимах и легко обрабатываются при помощи дезинфицирующих салфеток. Поэтому вы можете всегда быть уверены в своем оборудовании. Двойная частота апекслокаторов S-Denti (500 Гц и 5 кГц) обеспечивает повышенную точность и позволяет стоматологу регулировать воздействие на канал при измерении, снижая дискомфорт пациента.

Функциональность, эргономичный дизайн и приемлемая стоимость апекслокаторов S-Denti определили их популярность в России. В стоматологии результат лечения во многом достигается за счет оптимального оснащения клиники. И любой из апекслокаторов корейского производителя S-Denti — надежный помощник стоматолога. 

Материал подготовлен
отделом развития новых технологий

SURGYSTAR: ВИДИМЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА УЛЬТРАЗВУКА

КАЧЕСТВЕННЫЙ ХИРУРГИЧЕСКИЙ АППАРАТ ЮЖНОКОРЕЙСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Останавливая свой выбор на каком-либо оборудовании, мы зачастую ориентируемся на авторитет компании-производителя и его значимости на мировом рынке. Этот фактор становится для нас гарантией надежности и качества оборудования. При выборе продукции южнокорейских компаний следует учитывать историю развития южнокорейского производства и рынка в целом.

dmetec
 Dental Medical Technology



История развития корейского бизнеса как одна из наиболее успешных и динамичных является примером для многих стран, в том числе и для России. Менее чем за 40 лет, с начала 60-х годов, страна совершила беспрецедентный прорыв от одной из самых отсталых аграрных стран до высших орбит мировой экономики. Модель развития производства Южной Кореи ориентирована в основном на развивающееся и «догоняющее» производство, принцип которого – создать идентично качественный продукт за конкурентоспособную цену, благодаря чему корейский рынок наиболее динамичный и мобильный. Из-за огромного стремления завоевать мировой рынок Южная Корея, ориентируясь на мировых лидеров, постоянно совершенствуют свой продукт и легко достигают новых высот. Такому принципу в большинстве случаев придерживаются многие корейские производители (к примеру, всемирно

известные «чеболи», такие как Samsung, LG или Hyundai) во всех областях промышленности, в том числе и в медицинской. Действительно, производители медицинского оборудования Южной Кореи настолько стремительно развиваются, что по многим показателям догоняют и даже опережают своих всемирно известных конкурентов. К таким производителям относится и компания Dmetec — один из крупнейших производителей медицинского и стоматологического оборудования в Южной Корее. Компания Dmetec была основана в 1983 году и на протяжении всего периода своей деятельности представляет на корейском и мировом рынках технологичное современное оборудование для стоматологии, специализируясь на производстве ультразвуковых хирургических аппаратов, ультразвуковых пьезоэлектрических скалеров, полимеризационных ламп, ультрафиолетовых дезинфекторов и ряде других товаров. Dmetec является не только одной из лучших экспортных компаний Южной Кореи, но и инновационной венчурной компанией, на счету которой несколько патентов и множество международных сертификатов качества. В данной статье мы подготовили презентацию технологического потенциала и последних до-



стижений в отрасли стоматологической хирургии на примере флагмана компании Dmetec — ультразвукового хирургического аппарата SurgyStar.

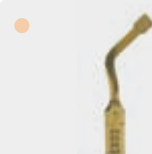
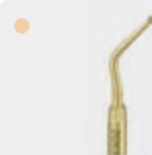
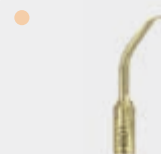
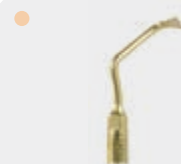
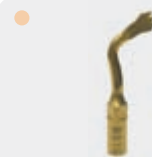
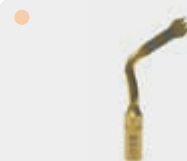
Хирургия как раздел в стоматологии, связанный с оперативным вмешательством на твердых и мягких тканях в полости рта, имеет множество способов его проведения и, соответственно, отличается разнообразием оборудования, которое можно классифицировать по моделям, функциональности или, к примеру, комплектации.

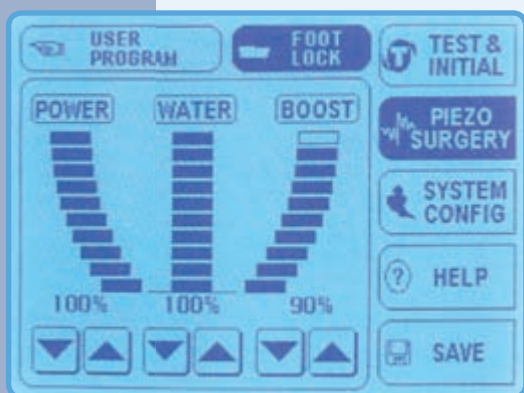
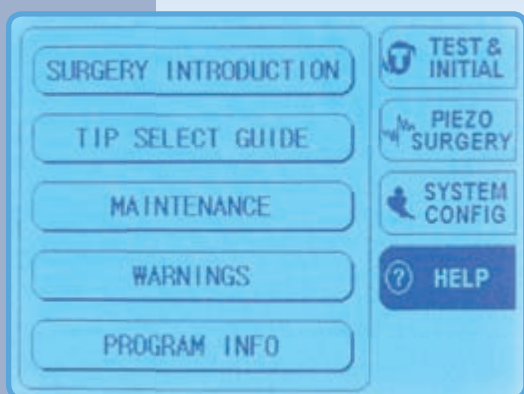
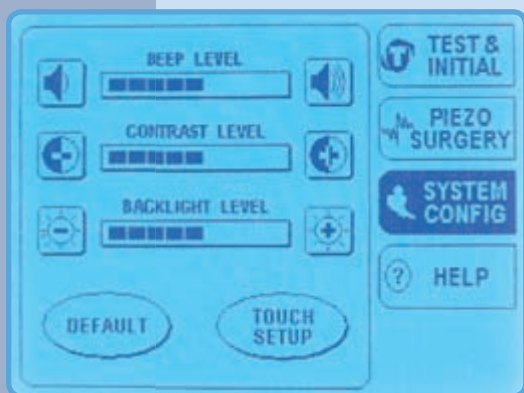
Так, при выборе современных ультразвуковых хирургических аппаратов следует учитывать возможности автоматической настройки, сенсорного дисплея, регулировки мощности, интенсивности задаваемых параметров и многие другие факторы, которые могут обеспечить комфорт, эффективность и безопасность лечения.

Независимо от сложности операция с помощью ультразвукового аппарата проводится с минимальным повреждением окружающих тканей. Это способствует скорейшему заживлению по-

слеоперационной раны, профилактике осложнений и уменьшению области дефекта кости. Последнее особенно важно для последующей имплантации, так как в этом случае дорог каждый миллиметр костной ткани.

Принцип действия ультразвукового аппарата основан на кавитационном разрушении (фрагментации) живых клеток различных тканей, содержащих большое количество жидкости, с помощью ультразвукового воздействия частотой свыше 20 000 Гц, осуществляемого путём прямого механического контакта вибрирующего металлического стержня с поверхностью живой ткани. При соприкосновении с колеблющимся стержнем в цитоплазме клетки возникают кавитационные полости, которые заставляют клетку лопаться с разрывом клеточной мембраны. Такое свойство кавитационного разрушения клеток имеет несомненную выгоду: появляет-





ся возможность удаления мягких биологических тканей без повреждения их соединительно-тканного скелета, а именно кровеносных сосудов и протоков. Данный метод деструкции позволяет проводить хирургические операции практически без кровотечения по границе плотности двух разных типов тканей. Аппарат Surgi Star предназначен для применения в имплантологии, общей челюстной хирургии и для профилактических мероприятий. Он отличается высокой функциональностью, имеет яркий сенсорный экран, ножную педаль управления и богатую базовую комплектацию. Среди важных особенностей SurgiStar необхо-

димо упомянуть возможность регулировки интенсивности при работе с насадками. Это выгодно отличает аппарат от аналогов, позволяя четко настраивать работу при различных процедурах. Частота ультразвука составляет 24-32 кГц. Предусмотрены специальные разделы меню с рекомендациями по использованию насадок и режимам работы. Приятным дополнением к инструкции является видеоматериал по использованию SurgiStar.

Ножная педаль управления, входящая в комплект, отличается многофункциональностью – она не только включает и выключает аппарат, но и позволяет регулировать подачу воды, мощность и интенсивность ультразвука. Предусмотрена возможность сохранения индивидуальных пользовательских настроек и параметров для используемых функций.

Дисплей аппарата выполнен по сенсорной технологии, меню интуитивно понятно и доступно. Также следует отметить, что благодаря высокой точности и чувствительности дисплея управление SurgiStar может осуществляться и во влажной перчатке.

К безусловным преимуществам аппарата относятся богатая комплектация. В отличие от других аппаратов базовое оснащение SurgiStar уже включает 10 насадок для различных процедур: остеопластики, расширения каналов, подготовки места под имплантат, синус-лифтинга и многих других. Также предусмотрены бокс для автоклавирования, индивидуальный бокс для хранения насадок, одноразовые шланги подачи воды. Большой набор комплектующих позволит без дополнительных затрат приступить к лечению. Помимо богатой комплектации и функциональности аппарат также порадует эргономичным дизайном, надежной упаковкой-кейсом для транспортировки и хранения аппарата, а также качеством использованных материалов. Таким образом, с появлением на российском рынке ультразвукового хирургического аппарата SurgiStar, представленного компанией UNIDENT, у стоматологов-хирургов появилась уникальная возможность приобрести высококачественное оборудование, сочетающее в себе надежность, функциональность и доступность. Немаловажной особенностью приобретения аппарата у эксклюзивного дистрибьютора в России — компании UNIDENT — является наличие авторизованного сервисного центра и прямого непосредственного контакта с производителем. 

Материал подготовлен
отделом развития новых технологий

The logo for COXO, featuring the brand name in a bold, blue, sans-serif font. A large, faint, light-blue watermark of the word "COXO" is visible in the background of the top half of the page.

COXO®

СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЕ
НАКОНЕЧНИКИ

ИНСТРУМЕНТ, КОТОРЫМ ПРИЯТНО РАБОТАТЬ

Вращающие инструменты — главная гордость компании COXO: турбинные, прямые, угловые наконечники, микромоторы. Данный вид стоматологического инструмента отличается очень сложной и тонкой конструкцией. Внутренняя составляющая наконечника по сложности сравнима с часовым механизмом, и при этом он должен безупречно работать в условиях тысячекратной нагрузки давления воздуха и воды в течение всего срока службы. С этой задачей отлично справляются все инструменты COXO. 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. Роторная группа с керамическими подшипниками, высокопрочное покрытие, устойчивое к современным методам стерилизации, и применение инновационных технологий делают их по-настоящему надежными помощниками врача-стоматолога.



НА ЧЕМ ОСНОВЫВАЕТСЯ ВАШ ВЫБОР СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ?

В голосовании приняли участие 296 человек
Опрос проведен порталом www.medicus.ru

medicus.ru
ПОСОЛЬСТВО МЕДИЦИНЫ



МНЕНИЕ ПАЦИЕНТА

Результаты опроса меня не удивили, все логично и правильно. Выбирая врача-стоматолога или стоматологическую клинику, я почти всегда ориентируюсь на приемлемые цены и рекомендации друзей и знакомых. Безусловно, стоматология — вещь недешевая. Но, насколько я знаю, себестоимость стандартного набора услуг везде примерно одинакова. Поэтому при выборе клиники самое правильное — это ориентироваться на среднерыночную цену того или иного вида услуг. Идя по пути поиска дешевой клиники, мы неизбежно теряем в качестве материалов и в квалификации врачей. Хороший врач не будет работать за копейки в клинике с плохой репутацией. С другой стороны, переплачивая в несколько раз, мы платим за дизайн интерьера, чашечку хорошего кофе и имидж VIP-клиники. Каждый выбирает сам, кому и за что он готов платить. Но для меня самая лучшая рекомендация — не навязчивая реклама и яркая вывеска, а число пациентов, пользующихся услугами клиники или конкретного врача из года в год.

Ольга Городецкая,
графический дизайнер, Москва

МНЕНИЕ СПЕЦИАЛИСТА

Мы видим, что пациент делает ставку на стоимость лечения и советы знакомых. А какие клиники советуют знакомым? Те клиники, в которых его устроил в первую очередь результат лечения. Даже если пациент полностью доверяет врачу и не интересуется, чем и как его лечат, то о результатах похода к стоматологу вывод он для себя сделает всегда. И в этом стоматология отличается от многих других отраслей в сфере услуг: соотношение качества сервиса и результата здесь существенно перевешивает в пользу последнего. А из чего складывается, собственно, результат? Из квалификации врача, материалов и оборудования, которое ему предоставляет клиника. Создание репутации стоматологической клиники — процесс длительный и сложный. Но в его основе лежит качественное оснащение клиники и привлечение хороших врачей, для которых не менее важно, на каком оборудовании им придется работать, потому что от этого зависит и их личная репутация.

Игорь Гавашели,
президент сети клиник «Юнидент-стоматология»



ЕДИНСТВЕННЫЕ В МИРЕ ЭКСПРЕСС-ТЕСТЫ НА ВИЧ И ГЕПАТИТ С ПО ДЕСНЕВОЙ ЖИДКОСТИ*

*Специфичность и чувствительность более 98,4%



Барак Обама публично провел экспресс-тестирование на ВИЧ с помощью OraQuick на втором ежегодном саммите на высшем уровне по проблеме распространения СПИДа.

OraQuick Rapid Antibody Test
ADVANCE **HIV-1/2**

ЭКСПРЕСС-ТЕСТ НА ВИЧ

Регистрационное удостоверение № ФСЗ 2008/01789

OraQuick Rapid Antibody Test
HCV

ЭКСПРЕСС-ТЕСТ НА ГЕПАТИТ С

Регистрационное удостоверение № ФСЗ 2011/11283

Производитель: OraSure Technologies Inc.

телефон горячей линии: 8-800-200-08-08

НОВОСТИ СО ВСЕГО СВЕТА



Настоящие зубы появились у рыб вместе с челюстями

Ученые Бристольского университета (Великобритания) под руководством Мартина Рюклина пытались найти ответ на один из самых дискуссионных вопросов палеонтологии — время и причину появления зубов у позвоночных. Большинство ученых считает, что острые выступы на челюстях примитивных рыб не были настоящими зубами, а представляли собой костистые выросты, которые по своей структуре и механическим свойствам не отличались от костных тканей. Авторы статьи в журнале Nature восполнили этот пробел, «просветив» челюсть одной из самых примитивных панцирных рыб при помощи новой методики рентгеновской микротомографии. Ученые проанализировали структуру выступов на челюсти рыб и смогли выделить слои дентина, пульпы и других зубных тканей. По их словам, их форма и устройство во многом соответствует зубам других древних позвоночных и заготовкам зубов у зародышей некоторых современных рыб. Как полагают палеонтологи, открытие свидетельствует в пользу того, что первые челюстные позвоночные обладали зубами, что позволяет наконец-то завершить споры о происхождении зубов, считают ученые.



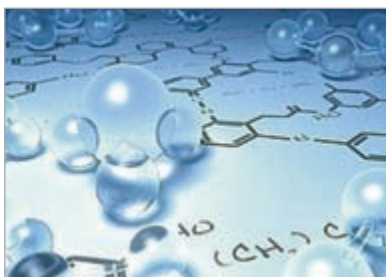
Тигрице из цирка Запашных вылечили зуб

Стоматологи из Великобритании и Москвы провели экстренную операцию по лечению обломившегося клыка у тигрицы Аниты из цирка братьев Запашных. Операция длилась три часа под общим наркозом, для которого были использованы четыре различных препарата. Рентген клыка делали на месте, тигрица во время операции находилась на аппарате искусственной вентиляции легких. Для лечения клыка животного использовали, в том числе, стоматологическое оборудование для лечения зубов человека. Часть специализированного оборудования привезли из Великобритании. Как отмечают врачи, у тигров очень длинный корневой канал клыка. Поэтому для очистки и подготовки к пломбированию клыка были задействованы инструменты длиной 20 сантиметров, в то время как для лечения зуба человека этот инструмент имеет длину всего один-два сантиметра. Врачи пояснили, что тигрицу после операции будут наблюдать в течение трех месяцев и, если не будет воспаления у корня зуба, животному вскоре установят металлическую коронку. Из-за лечения зуба Аниту перевели на другой режим питания — теперь ей дают мясо без костей.



Разработаны пластинки от ожогов полости рта

Ученые Техасского университета в Остине изобрели растворимые пластинки, которые мгновенно облегчают боль от ожогов полости рта, полученных во время приема горячей пищи и напитков, например, супа или кофе. О своей разработке ученые рассказали на конференции Американской ассоциации фармацевтических наук в Чикаго. По словам ведущего разработчика нового обезболивающего средства Джейсона Макконвила, пластинки нетоксичны и подойдут любому человеку. Внешне они напоминают пастилки, освежающие дыхание, которые можно найти в любой аптеке. Каждая пластинка содержит обезболивающее вещество бензокаин, который широко используется в стоматологии. Этот анестетик был выбран врачами как препарат, не вызывающий раздражения слизистой оболочки. Полоска приклеивается к пораженному месту, не создавая ощущения неудобства и быстро растворяется во рту, снимая боль и заживляя ранку. Теперь Макконвилл и его команда работают над созданием препарата более мощного воздействия для пациентов с сильными ожогами.



Восстановление зубов с помощью пептидов

Исследователи открыли безболезненный способ лечения начальных стадий кариеса зубов, который удаляет следы кислотной атаки. Разрушение зубов начинается, когда кислота, произведенная бактериями, скопившимися в зубном налете, растворяет минеральные вещества поверхности зубов, образуя микроскопические отверстия. Профессор Поль Брутон из Университета Лидса считает возможным для устранения ранних повреждений использование жидкости на основе пептидов, которая буквально впитывается в зубную поверхность. Препарат содержит пептид, известный как Р 11-4, который при определенных условиях собирается в волокна. На практике, при прикосновении к зубу жидкость просачивается в микропоры, образованные кислотной атакой, и затем превращается в гель. Этот гель способен обеспечить своеобразный «каркас», который притягивает кальций и способствует регенерации минеральных веществ зуба. Первые результаты испытаний состава оказались положительными. Если более масштабное исследование подтвердит гипотезу, то в течение двух-трех лет этот метод станет доступным для зубных врачей, считают ученые.