

## Уважаемые коллеги!

*Подошел к концу 2006 год. Мы традиционно ставим перед собой высокую планку, так как на нас лежит большая мера ответственности за качество медицинского обслуживания в России. В 2006 году компании удалось существенно расширить ассортимент продукции, сократить сроки доставки и монтажа оборудования, усовершенствовать систему обслуживания клиентов. Кроме того, мы ведем непрерывную работу с нашими поставщиками по улучшению качества оборудования и осуществляем жесткий контроль над его производством.*

*Наши постоянные клиенты отметили, что в этом году у нас увеличился штат компании. Мы собрали профессиональную команду топ-менеджеров, инженеров, врачей-стоматологов, консультантов, которая обеспечивает традиционные для UNIDENT качество и скорость обслуживания. Мы открыли новый филиал Юнидент-Поволжье в Самаре, где у нас много покупателей и расширили дилерскую сеть по всей территории России.*

*Приятно отметить, что уровень современных врачей растет, меняются требования к оборудованию. Специалисты уже иначе расставляют приоритеты, учитывая экономическую составляющую покупки. Они готовы вкладывать долгосрочные инвестиции в дорогостоящее инновационное оборудование, а к приобретению менее прогрессивной стоматологической продукции подходят прагматично, выбирая экономически выгодные варианты.*

*Что ждет компанию UNIDENT в следующем году? Одна из приоритетных для нас задач — представить новые перспективные компании и познакомить вас с образцами их продукции.*

*Ни для кого не секрет, что мы всегда уделяем особое внимание высокотехнологичным разработкам и инновационным технологиям, компания UNIDENT одна из первых обратила свое внимание на развитие лазерного и рентгеновского оборудования в России и представила его своим покупателям. Следующий год не будет исключением, и я уверен, что нам удастся представить новые разработки ведущих мировых компаний, которые смогут облегчить работу стоматологов.*

*Мы планируем принять ещё более активное участие в информационной поддержке молодых ученых и опытных стоматологов. UNIDENT давно сотрудничает с ведущим медицинским Вузом столицы — МГМСУ, при поддержке которого мы продолжим поощрять талантливых специалистов, организовывать профессиональные конкурсы и конференции.*

*Я благодарю всех партнеров и клиентов UNIDENT, которые многие годы поддерживают новые идеи, доверяют нашим рекомендациям, мы очень дорожим нашими отношениями и будем рады их развитию в будущем году.*

*Позвольте пожелать всем здоровья, успешной реализации новых проектов, успехов и процветания в новом году!*



## СОДЕРЖАНИЕ



### 6—8 UNIDENT — ИГРОК №1

> С 12 по 15 сентября прошла крупнейшая в России стоматологическая выставка Dental Expo 2006. Этот год стал юбилейным для нее и преподнес всем участникам выставки много приятных сюрпризов. Все компании представили на суд стоматологов последние новинки оборудования, но главная интрига выставки ожидала посетителей стенда UNIDENT.

### 10—11 DENTAL EXPO 2006: МНЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛА

### 12 UNIDENT: ФУТБОЛ ОБЪЕДИНЯЕТ

>> 1 октября на стадионе Торпедо состоялся первый турнир по футболу среди любительских команд. Спонсором игры и активным участником соревнования стала компания UNIDENT. В этот день футбол объединил ведущих стоматологов России.

### 14 VI КОНГРЕСС НАЭС: ПЕРСПЕКТИВЫ ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ В РОССИИ

### 16—17 CASTELLINI: ГОД 2006. КРАТКИЙ ОБЗОР НОВИНОК

>>> В 2006 году старейшая итальянская компания Castellini представила новый модельный ряд стоматологических установок: Puma EVO и Puma ELI. Установки сразу приобрели заслуженную популярность и стали лидерами продаж по итогам года. В чем секрет успеха новых моделей?

### 18—19 FDI 2006: ВСЕ ПОД КОНТРОЛЕМ

### 20—21 SPOFA DENTAL: ЛУЧШИЕ ТРАДИЦИИ ЧЕШСКИХ СТОМАТОЛОГОВ



**22** АПЕСЛОКАТОРЫ S-DENTI: ПРЕДЕЛЬНАЯ ТОЧНОСТЬ ИЗМЕРЕНИЙ

**24—25** J.MORITA: ЭТАЛОН В РЕНТГЕНОЛОГИИ

**>** Япония всегда отличалась высокотехнологичным производством и инновационными технологиями, поэтому успех уникального рентгенооборудования J.Morita был закономерным. В этом номере мы расскажем о безупречном цифровом компьютерном томографе Veraview IC-5, не имеющем аналогов.

**26** ДЕБЮТ UNIDENT В ПОВОЛЖЬЕ

**28** КОНФЕРЕНЦИЯ 3М ESPE И UNIDENT: СОДРУЖЕСТВО ПРОФЕССИОНАЛОВ

**30** ИНТРАОРАЛЬНАЯ КАМЕРА SPIRIT: ТЕСТ НА ПРОФПРИГОДНОСТЬ

**32** KEASER: ЛЕГКИЕ ВАШЕГО ОБОРУДОВАНИЯ

**34** В ПАМЯТЬ О Е.Е. ПЛАТОНОВЕ

**>>** Ежегодно 26 октября в МГМСУ собираются наиболее именитые профессора и их молодые коллеги, чтобы почтить память великого российского стоматолога, основоположника кафедры терапевтической стоматологии Ефима Ефимовича Платонова.

**36—37** МЫ С ВАМИ КРУГЛЫЙ ГОД

**>>>** Канун нового года — это особенное время, когда принято подводить итоги уходящего и вспоминать радостные моменты 2006. Вот и мы решили напомнить Вам, какие события произошли с нами в этом году...

**38** РОДЭН: ВРЕМЯ ДАРИТЬ ПОДАРКИ

**40** КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ

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

UNIDENT: 119571, Москва, Ленинский просп., 156.

Тел.: (495) 434-4601, (499) 737-4842. Факс (495) 434-1020.

UNIDENT-Поволжье: 443020, Самара, переулок Тургенева, 4.

Тел.: (846) 340-5762, 264-1887

www.unident.net e-mail: unident@unident.net

## UNIDENT — ИГРОК №1



На фото: Президент UNIDENT Т. Манашеров, руководитель отдела розничных продаж Л. Манашерова, исполнительный директор Kerr в Европе Г. Зилбер, директор представительства Kerr в России Т. Дзаганя, директор по ключевым клиентам Ю. Хвойницкая и директор компании Альфа-Дент И. Пакшин



На фото: Стенд компании UNIDENT, Dental Expo 2006



На фото: На протяжении всех выставочных дней было много желающих приобрести оборудование



На фото: Джондзиан Джао (Kentsun), Бинг Лу Шенглин Ли (Kentsun) и Стив Хенкинс (Nova)



Дружеская встреча UNIDENT и Kodak Dental Systems.  
На фото: Региональный менеджер Kodak Dental Systems в России, странах СНГ и Иране Завен Мусаелян, Сергей Парамонов, Президент UNIDENT Тамаз Манашеров и региональный менеджер Kodak Dental Systems в Северной Европе Хайден Найт



На фото: Главный врач стоматологической клиники г. Ноябрьск Людмила Дейнеко, руководитель отдела рентгенооборудования UNIDENT Георгий Габузов, руководитель отдела рентгенооборудования европейского филиала J.Morita Europe Масанори Мори, менеджер по экспорту J.Morita Europe Андрей Метельков



На фото: Постоянный партнер и гость стенда компании UNIDENT коммерческий директор компании Castellini Паоло Снеттоли оживленно беседовал с руководителем отдела оборудования UNIDENT Эдуардом Евгеньевичем Осиповым

**В** этом году сентябрьская выставка началась 12 сентября в ВЦ Крокус-Экспо, где собрались ведущие российские компании, представители мировых брендов стоматологического оборудования и, конечно же, гости выставки — стоматологи и владельцы клиник. Этот год стал юбилейным для Dental Expo и принес гостям выставки много приятных сюрпризов. Традиционно на выставках силен дух соперничества, который особенно характерен для новичков. Для крупных компаний Dental Expo — это возмож-

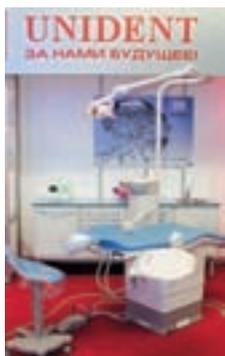
ность познакомиться стоматологов с новинками и облегчить их работу. К числу таких компаний относится UNIDENT. Многолетний опыт на рынке стоматологического оборудования, постоянный контроль за качеством продукции и плодотворное сотрудничество с мировыми производителями — давно стали визитной карточкой UNIDENT. Постоянные покупатели знают, что в ассортименте UNIDENT они всегда смогут найти необходимую продукцию, а новые клиенты убедились в этом на выставке.



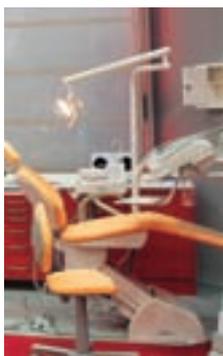
*На фото: Менеджер по дистрибуции в Европе компании BIOLASE Уве Меринг лично участвовал в демонстрации оборудования компании на стенде UNIDENT*



*На фото: Руководитель отдела оборудования UNIDENT Эдуард Евгеньевич Осипов рассказал посетителям выставки о преимуществах нового модельного ряда установок Castellini*



*Впервые на стенде UNIDENT была представлена установка Spraceline EMCIA японской компании J.Morita*



*А также новые модели установок бразильской компании Dabi Atlante*



*И широкий выбор установок эконом-класса*



*Богатый ассортимент рентгенооборудования ведущих мировых компаний удовлетворил всех посетителей стенда*

Несмотря на огромную выставочную площадь, пришлось делать нелегкий выбор, что из ассортимента привозить на выставку. Выбор был сделан в пользу новинок. В итоге на стенде компании можно было увидеть все стоматологическое оборудование: от приборов и инструментов до установок и рентгенаппаратов, от дорогостоящего оборудования до бюджетной продукции.

На стенде UNIDENT стоматологи могли увидеть стоматологические установки **Castellini**, **Dabi Atlante**, а также модели экономичных линий QL и KL. Компания **Castellini** известна во всем мире и давно является бесменным партнером UNIDENT. Коммерческий директор компании **Castellini Paolo Spettolli**, который приехал в Москву по случаю **Dental Expo**, с удовольствием наблюдал за происходящим и рассказывал посетителям о преимуществах своих стоматологических установок.

Компания UNIDENT одна из первых поддержала развитие лазерных технологий и рентгendiагностики в стоматологии, теперь, когда применение современного лазерного оборудования является наиболее актуальным в стоматологии, UNIDENT эксклюзивно представляет продукцию **Biolase** — мирового лидера в области производства лазеров. Ведь без использования лазерных технологий теперь не работает ни одна уважающая себя клиника высокого класса, предоставляющая сво-

им клиентам только самые передовые технологии. Специалисты отмечают, что в скором будущем лазеры станут неотъемлемой частью большинства стоматологических процедур и любимым инструментом дантистов. Тем более приятно быть компанией, которая поставляет на российский рынок технологии будущего. Посетителей выставочного стенда UNIDENT ждал приятный сюрприз — всем покупателям лазеров **Biolase** вручался подарочный сертификат достоинством в 5 000, 10 000 и 15 000 евро, который гарантировал право выбора стоматологической продукции из ассортимента UNIDENT на указанную в сертификате сумму.

На стенде также было широко представлено оборудование японской компании **J.Morita**, одного из мировых лидеров, производящей томографы и рентгеновское оборудование. Продукция компании сочетает в себе передовые японские технологии, традиционное качество, оригинальный дизайн. Современные панорамные рентгенаппараты, трехмерные томографы последнего поколения отвечают требованиям самых взыскательных специалистов, которые, работая на оборудовании **J.Morita** получают от работы только положительные эмоции.

На стенде можно было подобрать компактные визиографы и щадящие панорамные рентгенаппараты, которые обеспечат максимальное каче-



*На фото: Практический мастер-класс по работе с керамическими конструкциями на стенде UNIDENT провел техник-керамист компании DeguDent*



*Мастер-класс по лазерному оборудованию проводили ведущие врачи-консультанты компании UNIDENT. На фото: Денис Радаев*



*Продукция компаний SpofaDental и Kerr пользовались большой популярностью у посетителей стенда. На фото: Акриловые зубы SpofaDent Plus*



*На выставке все посетители могли ознакомиться и приобрести оборудование для зуботехнических лабораторий итальянской компании Etmevi*

ство снимков при минимальной доле излучения. Широкий ассортимент рентгенооборудования компаний **DMETEC, WHICAM, Genoray Co., HZ Medical Instr.**, сумел удовлетворить как начинающих стоматологов, так и опытных врачей. Как всегда, было представлено много мелкой стоматологической продукции: скейлеры, полимеризационные лампы, ультразвуковые ванночки, все виды расходных материалов и инструментов. Традиционно, на выставке компания **UNIDENT** представила своим покупателям весь спектр оборудования и мебели для зуботехнических лабораторий: изящное, технологичное и, что

ром запчастей европейского и американского производства. Вернемся к сюрпризам выставки **Denal Expo 2006**. Компании **UNIDENT** снова удалось удивить своих клиентов и партнеров. При входе посетителей ожидало удивительное зрелище: вместо традиционных стоматологических установок и визиографов их встречал мотоцикл **Harley Davidson**. Совместная акция, которая объединила три крупнейших компании **UNIDENT, Harley Davidson** и **SpofaDental a Kerr Company**, можно смело сказать, внесла элемент ажиотажа и интриги в традиционно спокойный, размеренный ход выставки. Правила участия в акции были предельно просты: при покупке про-



Розыгрыш мотоцикла, проведенный среди покупателей продукции **SpofaDental**, привлёк большое внимание к стенду **UNIDENT**



Томительное ожидание, заветный номер...



...и Президент **UNIDENT** Т. Манашеров поздравляет победителя акции «За нами в будущее» И. Пакина

немаловажно, демократичное по ценам оборудование **Emmevi**; современный итальянский дизайн и изысканные аксессуары мебели **Dental Art**.

На выставку **Dental Expo 2006** приехало много гостей из разных стран и регионов России. На стенде компании **UNIDENT** можно было встретить представителей многих ведущих европейских и мировых компаний — лидеров в области производства стоматологического оборудования, таких как **KODAK, Dentsply, Kerr**, а также китайских и корейских производителей: **DMETEC, S-Denti, CODY**. Компания **UNIDENT** всегда рада видеть на выставке своих зарубежных гостей, которые за многие годы сотрудничества стали прежде всего друзьями, а не только деловыми партнерами: Паоло Спеттоли (**Castellini S.p.A.**), Стефания Пеллини (**Emmevi**), Уве Меринг (**Biolase**), Дидье Роше (**Unident Geneva**), Марко Нести (**Dental X**), Массанори Мори и Андрей Метельков (**J.Morita Europe**), Джон Фаччин (**Dental Art**), Стив Хенкинс (**Dentafix UK**), Маурицио Трескато (**Tavom Co.**), Джонджан Джао и Бинг Лу Шенглин Ли (**Kentsun**), Дени Шин и Лидия Ким (**Spident Co**), Сеонг Дае Ли (**Dmetec Co.**) и Сангчунг Ан (**Koco Dental**).

Впервые был представлен авторизованный сервисный центр, **Юнидент-Сервис**, сотрудники которого готовы дать рекомендации, оказать помощь в установке, обслуживании и ремонте оборудования. Опытные профессионалы со стажем работы в стоматологии располагают не только знаниями и мастерством, но и большим выбо-

ранием продукции **SpofaDental** на сумму более 200 евро, или продукцию **Kerr** на сумму более 500 евро на стенде **UNIDENT** покупатели автоматически становились участниками розыгрыша новенького мотоцикла.

Розыгрыш состоялся в предпоследний день выставки, 14 сентября. После небольшой официальной части и приветствия президента **UNIDENT** Тамаза Манашерова, директора европейского представительства **Kerr** господина Герта Зилбера, и директора российского представительства **Kerr** Тамира Дзаганя, которые пожелали удачи участникам розыгрыша, вынесли большой стеклянный сосуд с номерами накладных. В розыгрыше участвовало более 250 человек, а определить победителя доверили очаровательной Юлии Хвойницкой, директору по ключевым клиентам компании **UNIDENT**. Именно ее рука стала счастливой для Ивана Васильевича Пакина (**Альфа-Дент, Комсомольск-на-Амуре**), который стал счастливым обладателем мотоцикла **Harley Davidson**. Он был приятно удивлен и даже немного ошарашен произошедшим, ведь такие события случаются не каждый день. Поблагодарив компанию **UNIDENT** за такой грандиозный сюрприз, под дружные аплодисменты присутствующих, счастливчик сел на теперь уже своего «железного коня», до конца не веря в произошедшее.

Интерес к выставочному стенду **UNIDENT** весь период выставки позволяет с уверенностью сказать, что **UNIDENT** — игрок №1 на стоматологическом рынке России. 

## ДЕНТАЛ-Экспо 2006: МНЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛА



лись собрать лучшие новинки, продемонстрировать при помощи практических мастер-классов возможности лазерного и зуботехнического оборудования.

Недавно в нашем ассортименте появилось оборудование экономичных линий из Китая и Кореи. Многие отнеслись к нему с недоверием, люди привыкли, что дешево — не всегда хорошо.

И часто это действительно так. Но есть исключения из правила, например: **KaVo**, **Sirona** и **Fimed**, которые наладили производство экономичных линий в третьих странах. Мы равняемся на лучших представителей низкобюджетного оборудования, проводим тщательный отбор партнеров, лично проверяем соблюдение мировых норм и стандартов, тестируем оборудование. Теперь корейская и китайская продукция из ассортимента **UNIDENT** пользуется заслуженным спросом у стоматологов.

Открытием и заслугой **UNIDENT** на этой выставке мы считаем новую модельную линию крупнейшей итальянской компании **Castellini**. Стоматологические установки **Puma Evo** и **Puma Eli** — яркий пример высокотехнологичного европейского производства, они объединили в себе все самое лучшее от мирового лидера и стали доступнее для стоматологов.

Отмечу повышенный интерес к трехмерным компьютерным томографам и панорамным ап-

**П**резидент компании **UNIDENT** Т.О. Манашеров поделился с читателями журнала *Today* своими впечатлениями о сентябрьской выставке.

— *Каков интерес, проявленный к вашей продукции, в том числе к новым позициям? Больше стоматологами из Москвы или из регионов?*

— Интерес к стоматологическому оборудованию, представленному в ассортименте **UNIDENT**, традиционно велик. Мы постоянно в движении, постоянно совершенствуемся, это отражается на качестве обслуживания клиентов, ассортименте и ценовой политике компании.

Наши постоянные клиенты заметили, что в этом году и так большая площадь нашего выставочного стенда выросла почти в два раза, а, значит, было представлено еще больше оборудования, расходных материалов и инструментов. Мы постара-



раратам **J.Morita**, которые не имеют аналогов в мире. Сверхчеткое изображение и рекордно низкая доза рентгеновского излучения оборудования **J.Morita** — залог точной и безопасной рентгенодиагностики, а значит здоровья пациентов.

Кто наши покупатели? Мы не делаем различий между столичными и региональными стоматологами. Современные специалисты правильно расставляют приоритеты, учитывая прагматическую и экономическую составляющие покупки. Стома-

тологи уже готовы вкладывать долгосрочные инвестиции в дорогостоящее инновационное оборудование, такое как трехмерные компьютерные томографы, передовое лазерное оборудование и CAD/CAM системы, при чем эта тенденция не зависит от региона проживания, а к приобретению менее прогрессивного оборудования подходят прагматично, выбирая экономически выгодные варианты (не в ущерб качеству).

— *Удалось ли заключить интересные соглашения, завязать полезные деловые знакомства?*

— Вряд ли на российских выставках это возможно. Деловые знакомства заводятся на международных выставках, где собираются лучшие представители этой индустрии. Нам действительно, поступали предложения о сотрудничестве на **Dental Expo**, желающих заключить с нами партнерские отношения всегда много, но мы очень ответственно подходим к выбору партнеров, поэтому без тщательного изучения продукции, посещения завода компании и личного знакомства с командой менеджеров мы решения не принимаем. Опыт показал, что иногда менеджмент компании играет более важную роль в принятии решения о сотрудничестве, чем качество самой продукции. У нас есть наглядные примеры, когда крупные компании, такие как **KaVo**, теряют свои позиции.

(директор представительства в России) провели розыгрыш мотоцикла **Harley Davidson**, обладателем которого стал Иван Пакшин (**Альфа-Дент**, Комсомольск-на-Амуре). Думаю, что это событие оказалось важным не только для нас.

— *Ваша общая оценка выставки в этот раз?*

— В этот раз мы заметили уменьшение «пов-



— *Какие важные события произошли для вашей компании во время выставки?*

— Конечно, наиболее значимое событие и интрига всей выставки, это акция **UNIDENT** «За нами в будущее», проведенная совместно с компанией **Kerr**. В ней приняли участие практически все покупатели продукции **SpofaDental**. В четверг, 14 сентября я и мои коллеги из компании **Kerr** Герт Зилбер (вице-президент), Тамаш Бенке (менеджер в Восточной Европе и странах СНГ) и Тамир Дзагания

торных» посетителей. Раньше гости выставки имели желание и возможность посещать **Dental Expo** на протяжении всех выставочных дней, сейчас таких посетителей становится все меньше и меньше. На мой взгляд, у этого явления есть объективные причины — серьезная транспортная проблема. Вторую проблему отметили все экспоненты, так как у многих возникали технические сложности с переездом выставки на второй этаж павильона. Очевидно, что организация таких масштабных мероприятий пока сильно уступает европейским аналогам... 

# UNIDENT: ФУТБОЛ ОБЪЕДИНЯЕТ!



**П**ри содействии компании **UNIDENT**, ведущего поставщика стоматологического оборудования, инструментов и материалов в России, 1 октября 2006 года в Москве на стадионе Торпедо им. Э.Стрельцова прошел Чемпионат по футболу среди любительских команд. Все игры Чемпионата были посвящены прошедшим в сентябре 20-му Международному стоматологическому форуму и выставке **Dental Expo 2006**, а также предстоящему 13–15 октября 6-му Международному Конгрессу НАЭС. Турнир по мини-футболу прошел под патронажем Российской Национальной Академии Эстетической Стоматологии (НАЭС), в Чемпионате приняли участие 6 команд: новичок турнира — команда **UNIDENT** (капитан — Президент компании **UNIDENT Т.О. Манашеров**), команда Центральной Стоматологической Поликлиники **ФСБ** (капитан — главврач ЦСП ФСБ России **М.В. Дунаев**), команда **МГМСУ**, Сборная Союза Стоматологов России (**СССР**), команда 1-ой Москов-

ской Медицинской Академии им. Сеченова и команда 1-ой Градской больницы (капитан — к.м.н., хирург **А.В. Альбицкий**).

В рамках турнира состоялось 9 матчей.

Чемпионат начался серией отборочных матчей и плавно перешел в битву за призовые места. Азарт игроков, воля к победе и дружеская атмосфера матчей заставила по-доброму позавидовать даже профессиональных футболистов — сборную ветеранов футбольного клуба **Торпедо** (Москва), ожидавших на трибунах начала Гала-матча со сборной звезд турнира.

После финального матча состоялась торжественная церемония награждения победителей Чемпионата, которую провел Заместитель председателя правления **Росбанка** **Максим Фролов** и вручил участникам кубки, медали и памятные призы от спонсоров Турнира. Затем состоялась Гала-матч сборной ветеранов **Торпедо** и лучших игроков чемпионата, в котором со счетом 4:3 стоматологи смогли одолеть опытных торпедовцев! 

|   |                        |     |     |     |
|---|------------------------|-----|-----|-----|
| 1 | UNIDENT                |     | 3:1 | 2:0 |
| 2 | ЦСП ФСБ                | 1:3 |     | 4:1 |
| 3 | 1-ая Градская больница | 0:2 | 1:4 |     |

|   |       |     |     |     |
|---|-------|-----|-----|-----|
| 1 | МГМСУ |     | 2:1 | 2:0 |
| 2 | СССР  | 1:2 |     | 3:0 |
| 3 | ММА   | 0:2 | 0:3 |     |

МАТЧ ЗА 1-Е МЕСТО:

|                |     |              |
|----------------|-----|--------------|
| <b>UNIDENT</b> | 4:0 | <b>МГМСУ</b> |
|----------------|-----|--------------|

МАТЧ ЗА 2-Е МЕСТО:

|                |     |             |
|----------------|-----|-------------|
| <b>ЦСП ФСБ</b> | 1:2 | <b>СССР</b> |
|----------------|-----|-------------|

МАТЧ ЗА 3-Е МЕСТО:

|                              |     |            |
|------------------------------|-----|------------|
| <b>1-я Градская больница</b> | 4:1 | <b>ММА</b> |
|------------------------------|-----|------------|

ГАЛА-МАТЧ:

|                |     |                           |
|----------------|-----|---------------------------|
| <b>Торпедо</b> | 3:4 | <b>Сборная чемпионата</b> |
|----------------|-----|---------------------------|

## VI Конгресс НАЭС: ПЕРСПЕКТИВЫ ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ В РОССИИ



**С** 13 по 15 октября 2006 года в Москве состоялся очередной ежегодный Конгресс Российской Национальной Академии Эстетической Стоматологии. Шестой по счету форум прошел в отеле сети **Marriott** Ренессанс-Москва на Олимпийском проспекте.

Ранним утром 13 октября стали появляться первые участники и гости конгресса, по окончании регистрации и вручения сувениров от спонсоров Конгресса, все желающие могли пройти в фойе отеля, где была организована выставочная зона с новинками оборудования и расходных материалов мировых производителей.

Когда участники заняли свои места в конференц-зале отеля, состоялось торжественное открытие Конгресса. Традиционно официальная часть началась с выступления Президента НАЭС И.М. Рабиновича, он поблагодарил аудиторию за оказанное внимание и коротко рассказал участникам о цели нынешнего Конгресса и НАЭС в целом, затем с ответственной речью выступил Президент Стоматологической ассоциации России, доктор медицинских наук В.Д. Вагнер. Он отметил перспективы партнерства и сотрудничества двух крупнейших стоматологических ассоциаций нашей страны. Далее слово было предоставлено Президентам-учредителям НАЭС И.С. Бочковскому и Т.О. Манашерову, которые тепло поприветствовали аудиторию и пожелали всем участникам плодотворной работы и приятного общения.

Научная программа VI Конгресса состояла из лекций, сгруппированных по нескольким направлениям: эндодонтия, эстетическая стоматология и лазерные технологии в стоматологии. Нюансы эндодонтического лечения в своих докладах осве-

тили профессора с мировыми именами: П. Даммер, Г. Пирсон, А. Штабхольц и Б. Шутер, среди наиболее актуальных тем были признаны прогнозирование исхода эндодонтического лечения, новейшие методы дезинфекции кариозных полостей и каналов зуба, рассмотрены сложные клинические ситуации и пути их устранения.

Субботний день, 14 октября, был посвящен вопросам эстетической стоматологии, свои доклады прочитали К. Зибер, А. Штабхольц, Д. Винклер и К. Стоклебен. Участники Конференции прослушали лекции о светооптических свойствах зубов и их имитации в стоматологии, хирургическом удлинении коронки зуба пародонтологических аспектах реабилитации при окклюзионных дисфункциях.

В последний день Конгресса НАЭС состоялся первый в России день конгресса **WCLI** (Всемирного Института по клиническому применению лазеров), он был организован при поддержке компании **UNIDENT**, соучредителя НАЭС. **UNIDENT** — одна из первых российских компаний, которая поддержала инновационные лазерные технологии и стала эксклюзивным поставщиком продукции **Biolase** на российский рынок. Опытные доктора, имеющие высокие научные степени А. Моритц, Й. Арнабат и А. Эспана рассказали о преимуществах и возможностях использования высокотехнологичного лазерного оборудования в области отбеливания зубов, хирургии мягких тканей, препарирования полостей и периодонтического лечения.

В перерывах и после лекций участники Конгресса эмоционально обсуждали тематику лекций и имели возможность лично познакомиться с корифеями мировой и Российской стоматологии, а также завести новые знакомства и деловые связи. Все посетители, которые пожертвовали своими выходными в честь этого события, дали высокие оценки лекторам и тематике докладов. По традиции после завершения лекционного курса все участники VI Конгресса НАЭС получили именные дипломы, подтверждающие приобретенные знания.

Помимо научной программы в ходе конференции состоялось заседание Членов НАЭС, целью которого стали перевыборы Президента НАЭС. На общем голосовании большинство голосов было отдано Л.А. Григорьянцу, который стал новым Президентом НАЭС. 

# CASTELLINI: ГОД 2006. КРАТКИЙ ОБЗОР НОВИНОК



Установка Puma EVO 5



Светильник Luna



Система Autosteril

## PUMA EVO

Данная установка оснащена новым комфортабельным креслом DAMA с электромеханическим приводом (вместо гидравлического в старой модели), возможностью программирования 4-х рабочих позиций, положения полоскания и нулевой позиции. Одна из особенностей кресла, создающая дополнительное удобство для пациента — синхронизация движений спинки и ножной области сидения. Управление креслом осуществляется с пульта врача, пульта ассистента и ножной педали. Кресло оснащено специальными устройствами, предохраняющими ноги врача и блок ассистента от повреждений при опускании сидения и спинки. В новой установке сохранены многие элементы и возможности предыдущих моделей, создающих повышенный комфорт для работы врача: возможность поворота водяного блока на 90 градусов по отношению к креслу и вынесенный за пределы инструментального модуля пульт управления. Данная модель комплектуется уникальным светильником LUNA, оснащенным системой гибкого позиционирования. Управление светильником может осуществляться с пульта врача, пульта ассистента и ножной педали.

**Н**ет нужды представлять стоматологам компанию **Castellini**, рассказывать о ее месте на мировом рынке и качестве выпускаемого ею оборудования. Продукция этой старейшей итальянской компании, которая входит в элиту мировых производителей, известна в России давно и пользуется заслуженной репутацией у специалистов. В 2006 году, оставаясь верной традициям постоянного совершенствования своей продукции, **Castellini** снимает с производства стоматологические установки Puma и Puma Plus и осваивает выпуск новой модели Puma EVO. В этом же году на рынке появляется долгожданная в России и более доступная стоматологам модель **Castellini** с уникальным соотношением цены и качества — Puma ELI. Эксклюзивный представитель компании **Castellini** в России, компания **UNIDENT**, предлагает Вам ознакомиться с основными особенностями нового модельного ряда установок **Castellini**.



Светильник Elilight



Наконечники для микромоторов серии GOLDSPID

Отличительной особенностью установки является повышенный уровень защиты врача и пациента от инфекций. Модель Puma EVO содержит целый комплекс средств, устройств, а также специально разработанные системы очистки воды и воздуха, включая запатентованную систему Autosteril, предназначенную для промывки и стерилизации внутренних каналов шлангов и инструментов. Установка выпускается в 2-х вариантах: с блоком врача на 5 инструментов (Puma EVO 5) и на 4 инструмента (Puma EVO 4). По результатам 2006 года именно Puma EVO 5 явилась абсолютным лидером продаж среди установок Castellini (около 60%).

### PUMA ELI

Появление этой модели вызвало большой интерес у специалистов, желающих приобрести установку от Castellini, но по более доступной цене. В целом Puma ELI представляет несколько упрощенный вариант Puma EVO 4, и даже комплектуется абсолютно таким же, что и Puma EVO новым высокотехнологичным креслом DAMA. Существенное снижение общей стоимости достиг-



Установка Puma ELI

нуто за счет упрощения конструкции других узлов установки:

- неподвижный (вместо поворотного) водяной блок с поворотной керамической плевательницей;
- новый облегченный светильник ELILIGHT;
- стандартный блок ассистента (без пульта управления креслом и водяным блоком);
- упрощенная система Autosteril, оборудованная отдельной (не встроенной в гидроблок) камерой, устанавливаемой в случае необходимости на место быстротъемного крана для наполнения стакана.

В остальном, это типичный представитель Castellini с традиционными для этого производителя высокой надежностью, эргономичностью и прекрасным дизайном.

По итогам 2006 года около 30% всех проданных установок Castellini составляет модель Puma ELI. Рассказывая о новинках Castellini в 2006 году нельзя не отметить выпуск нового электрического безщеточного микромотора Implantor Brushless, предназначенного для применения во всех областях стоматологической практики, включая хирургию и имплантологию. Скорость микромотора регулируется от 200 до 50 000 об/мин.

Еще одна новинка Castellini — это высококачественные наконечники для микромоторов серии GOLDSPID с корпусом из титана. Помимо прямого и углового наконечников с соотношением 1:1 производятся специальные угловые наконечники с фиброоптикой для ортопедии (1:5), эндодонтии (16:1) и хирургии с внешней подачей физраствора (20:1). А для оснащения кабинетов и клиник премиум классов компания Castellini предлагает, соответствующие их уровню высокотехнологичные установки DUO и LOGOS. 



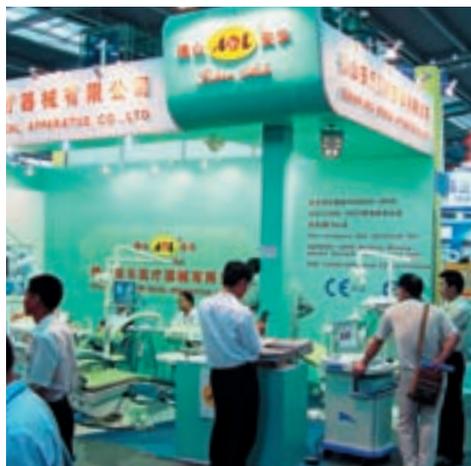
Система Autosteril

К сведению пользователей предыдущих моделей Castellini сообщаем, что компания обеспечивает производство запасных деталей в течение 10 лет после снятия оборудования с производства!

Осипов Э.Е.

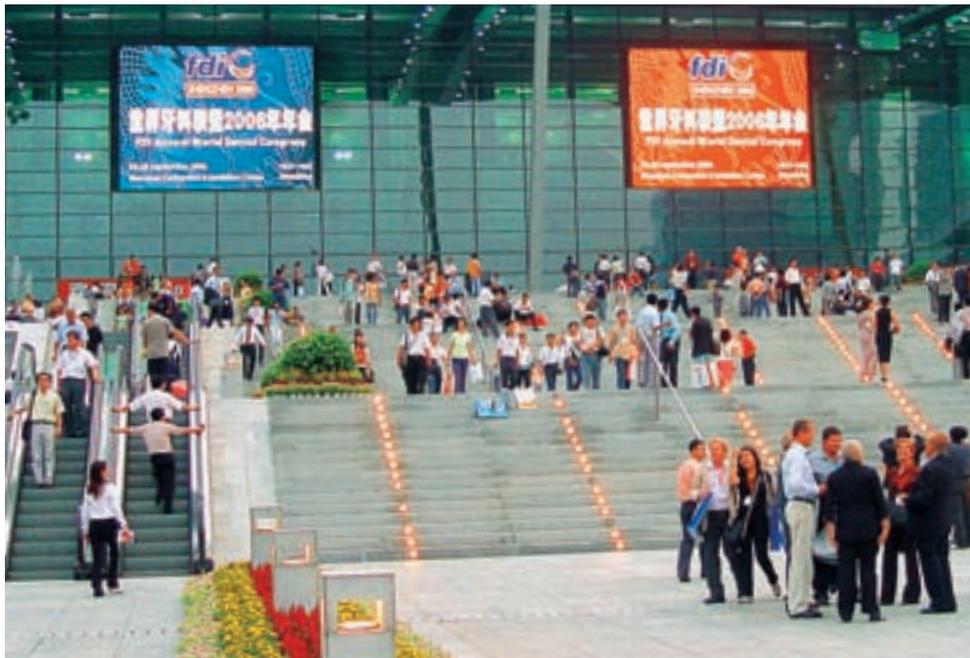
руководитель отдела оборудования UNIDENT

## FDI-2006: ВСЕ ПОД КОНТРОЛЕМ



**С** 22 по 25 сентября в городе Шеньчжень состоялись мировой стоматологический конгресс и ежегодная стоматологическая выставка FDI-2006. В рамках выставки проводилась демонстрация современного стоматологического оборудования, материалов и технологий, гости и участники FDI-2006 имели возможность посетить профильные семинары и завязать полезные знакомства с коллегами со всего мира.

Интерес к выставкам международного масштаба традиционно велик, все более популярной в стоматологии становится продукция тихоокеанско-азиатского региона, поэтому на FDI-2006 приехало много представителей из России, в том числе делегация компании UNIDENT, одной из первых обратившей внимание на качественное оборудование экономичных линий. Во главе с директором по продажам UNIDENT R.O. Манашеровым представители компании не только приняли учас-



тие в FDI-2006, но и провели контрольную проверку качества оборудования, представленного в ассортименте UNIDENT.

FDI-2006 — это отличная возможность ознакомиться с последними новинками оборудования, встретиться со своими партнерами и завязать деловые знакомства. В этом году UNIDENT снова отличился оперативностью, на апрельской выставке в Москве компания продемонстрировала российским стоматологам интраоральную камеру Dr's light, и только на FDI-2006 состоялась мировая премьера этой модели.

Представители UNIDENT отметили большой скачок в развитии производства компаний-производителей, своих надежных партнеров. При содействии UNIDENT удалось улучшить качество стоматологических установок экономичных линий AL и QL, а также увеличить ассортимент моделей и создать уникальную расцветку покрытия. Налицо прогресс компании DMETEC, заслужившей высокие оценки российских специалистов. Все отметили увеличение выбора мелкого оборудования DMETEC, теперь стоматологи получили возможность приобрести не только полимеризационные лампы и скейлеры, но и высокотехнологичные модели интраоральных камер и ультразвуковых хирургических аппаратов, эксклюзивно представленные в ассортименте UNIDENT.

Приятно было отметить стабильно высокое качество апекслокаторов EMF-100 и EMF-100 Deluxe компании S-Denti, они обеспечивают очень точное измерение длины корневого канала, а стоимость прибора доступна даже начинающим стоматологам. Активно развивается компания ЗН, известная покупателям UNIDENT по направлению интраоральных видеокамер, скоро на российском рынке появится новинка ЗН — полимеризационная отбеливающая система.

Помимо посещения стендов компаний представителям UNIDENT предстояла насыщенная программа, за три дня они успели посетить несколько заводов своих партнеров и проследить за соблюдением санитарных и технических норм на производстве. В результате московская делегация осталась довольна качеством продукции и условиями ее изготовления, которые соответствовали высоким требованиям UNIDENT.

В целом поездка в Китай оказалась успешной и наметила новые возможности развития партнерских отношений с производителями оборудования. Контроль качества, инновационные технологии и демократичная ценовая политика являются вескими аргументами для приобретения продукции экономичных линий. 

# SpofaDental: лучшие традиции чешских стоматологов



**К**омпания SpofaDental давно известна в мире как один из крупнейших поставщиков неметаллических расходных материалов. Высокое качество продукции SpofaDental заслуживает самых высоких оценок и взыскательных стоматологов, и требовательных экспертов по сертификации продукции. В 1999 году компания получила сертификаты для пломбировочных материалов, пластмасс, материалов для снятия оттисков и акриловых зубов — ISO 9001 и 46001. На российском рынке продукция Spofa пользуется большим спросом. Пломбировочный мате-

риал Evicrol, цементы Adhesor, Adhesor Fine, Adhesor Carbofine, линейка стеклоиономеров Kavitan Plus, Kavitan Pro, Kavitan Cem, Kavitan LC, альгинатная оттисковая масса Ypeen, силиконовые слепочные материалы Stomaflex и Stomaflex Plus и трехслойные акриловые зубы SpofaDent Plus прочно обосновались в кабинетах стоматологов. Лидирующие позиции в ассортименте SpofaDental занимают Ypeen, Evicrol и SpofaDent Plus. И это неудивительно. Альгинатная оттисковая масса Ypeen характеризуется предельной легкостью замешивания, оптимальной вязкостью и очень низкой чувствительностью к жесткости воды. Материал снижает время отверждения слепка в полости рта, обладает



хорошей совместимостью с гипсом, обеспечивая максимальную передачу необходимых деталей. Современный пломбирочный материал Eviscol характеризуется улучшенной защитой от стирания и высокой эстетической привлекательностью. Новейшие технологии и материалы, использованные в производстве Eviscol, обеспечивают долговечность, рентгеноконтрастность, отличные адгезивные свойства материала, герметичность и удобство в работе. Материал легко моделируется, обладает стойким блеском и производится в 4-х естественных оттенках, которые позволяют подбирать цвет максимально приближенный к натуральной эмали пациента. Трехслойные акриловые зубы SpofaDent Plus просты в установке и неприхотливы в использовании, обладают превосходной адгезией к базисным пластмассам, высокой скоростью полимеризации и крайне устойчивы к повреждению.

Естественная цветовая гамма (16 оттенков по шкале VITA™) и 44 анатомических формы SpofaDent Plus позволяют подбирать зубы, учитывая особенности пациента, а удлиненная форма шейки позволяет передать рецессию десны.

Продукция SpofaDental хорошо знакома российским стоматологам, поэтому вдвойне приятно, что теперь товары одного из крупнейших производителей расходных стоматологических материалов можно приобрести в России на самых выгодных условиях. Эксклюзивный дистрибьютор продукции SpofaDental в России компания UNIDENT представляет широкий ассортимент цемента, композитов, адгезивов, штифтов, оттисковых материалов, акриловых зубов для изготовления съемных зубных протезов, воска, базисных пластинок, гипсов и формовочных масс. 

## АПЕКСЛОКАТОРЫ S-DENTI — ПРЕДЕЛЬНАЯ ТОЧНОСТЬ ИЗМЕРЕНИЙ



**С**егодня трудно представить стоматолога, который проводит эндодонтическое лечение без специального прибора — апекслокатора. И хотя совсем недавно измерение апикального отверстия проводилось исключительно с помощью рентгенологического исследования и профессионального опыта стоматолога, доказано, что точность этого метода составляет не более 60%. Вскоре специалисты установили, что не точная локализация апекса является одной из основных причин послеоперационных эндодонтических осложнений. На помощь специалистам пришел технический прогресс, в результате которого появился компактный электронный прибор — апекслокатор.

Компания **UNIDENT**, эксклюзивный представитель продукции **S-Denti** в России, представляет стоматологам серию современных и высокотехнологичных апекслокаторов EMF-100 и EMF-100 Deluxe. Компания **S-Denti** уже известна российским стоматологам, ее продукция отличается высоким качеством, а цены — демократичностью.

Главное преимущество апекслокаторов EMF-100 и EMF-100 Deluxe — это их техническое воплощение, они ни в чем не уступают, а по некоторым показателям даже превосходят наиболее известные аналоги, но по-прежнему остаются доступными для начинающих стоматологов и экономных специалистов.

Апекслокаторы **S-Denti** — это самый большой LCD-дисплей с расширенной шкалой измерения, который позволяет отображать уровень звукового сигнала, уровень заряда батареи и индикатор апекса. На шкале в центральной части экрана расположен увеличенный двухмиллиметровый отрезок корневого канала непосредственно перед апикальным отверстием, обеспечивающий повышенную точность измерений. Для дополнительного удобства LCD-дисплей модели EMF-100 Deluxe оборудован механизмом, который позволяет менять угол наклона экрана и индивидуально выбирать положение для работы с устройством.

Апекслокаторы **S-Denti** полностью автоматизированы. Современные возможности позволили оснастить апекслокаторы системой диагностики неисправностей и режимом экономии энергии.

Апекслокаторы **S-Denti** просты в эксплуатации. Они не требуют специализированного технического обслуживания, работают в различных режимах и легко обрабатываются с помощью дезинфицирующих салфеток, например, Unisepta E. Дополнительно модель EMF-100 Deluxe обеспечивает возможность подключения апекслокатора к ПК, а программа экспорта изображения мгновенно передаст данные прибора на монитор Вашего компьютера.

Естественно, апекслокаторы не являются универсальным средством для измерения длины корневого канала, стоматологи по-прежнему рекомендуют использовать их в комплексе с рентгеновскими исследованиями и тактильными ощущениями. Однако с появлением апекслокаторов риск врачебной ошибки сведен к минимуму. EMF-100 и EMF-100 Deluxe обеспечивают высокую точность измерений и кратчайшие сроки эндодонтического лечения. 



## САМЫЙ БЫСТРЫЙ И БЕЗОПАСНЫЙ ЦИФРОВОЙ ПАНОРАМНЫЙ РЕНТГЕНАППАРАТ VERAVIEW IC-5 ОТ J.MORITA



**Д**ля передовых стоматологических клиник цифровой панорамный аппарат уже давно стал необходимым диагностическим прибором. Для точной диагностики стоматологических заболеваний все чаще возникает потребность в четких обзорных изображениях. Современные технологии позволяют достигать ярких снимков и максимальной четкости изображения. Все более широкий круг стоматологов решают вопрос о дооснащении своих диагностических кабинетов аналогичными аппаратами. Как выбрать из множества представленных на рынке самый подходящий, надежный и рентабельный панорамник? Общих критериев и единого рейтинга, к сожалению, нет. В каждом конкретном случае ключевыми критериями выбора являются те или иные параметры. Одним из ведущих производителей рентгенооборудования на сегодняшний день является японская компания **J.Morita**. Мы предлагаем вашему вниманию аппарат не имеющий конкурентов по скорости, безопасности, простоте эксплуатации и надежности. Это безусловно Veraview IC-5 производства всемирно известной японской фирмы **J.Morita**.



**Самая высокая скорость** — 5,5 секунд достаточно для обзорной панорамной съемки взрослого пациента.

**Самая высокая безопасность** — уникальный режим работы генератора 1–7,5 мА / 60–70 кВ приравняет IC-5 к интраоральным рентгенам, обеспечивает минимальную лучевую нагрузку и позволяет официально размещать прибор в жилых домах. Совместно с уникальной для цифровых панорамных аппаратов системой автоматического контроля экспозиции (DDAE) и системой автоматического усиления четкости снимка (AIE) гарантирует высокое качество диагностики при минимальной лучевой нагрузке

**Простота в эксплуатации** — полностью автоматизированное и упрощенное управление Veraview IC-5, облегчает работу персонала. Для получения высококачественных снимков необходимо просто выбрать одну из трех предложенных программ: Рапогата (Стандартная панорама), ТМЖ (Черырехсекционное исследование височно-нижнечелюстного сустава) или PEDO (детская панорама). Кроме того, не требуется предварительного выбора параметров — все параметры излучения аппарат определяет автоматически, оптимизируя качество снимка. Оснащенный тремя позиционирующими

лазерами, Veraview IC-5 обеспечивает легкое и правильное позиционирование пациента.

**Надежность** — японское производство и фирменная трехлетняя гарантия лучше других аргументов убеждают в наивысшей надежности и безусловной рентабельности аппарата. Все оборудование обслуживается специалистами эксклюзивного представителя рентгенооборудования J.Morita в России компании UNIDENT.

Сочетая в себе современное программное обеспечение и исключительное качество изображения, цифровой панорамный рентгеновский аппарат Veraview IC-5 создает гармоничный баланс между удобством в эксплуатации и технологическими инновациями, обеспечивая быстрое и эффективное проведение диагностики.

Приобретая оборудование компании J.Morita, Вы получаете не только высококачественные снимки, но и заботитесь о здоровье своих пациентов, которые будут благодарны Вам и останутся довольны результатом лечения. 

*По всем вопросам приобретения продукции J.Morita обращайтесь в компанию UNIDENT и ее региональным дилерам.*

## ДЕБЮТ UNIDENT В ПОВОЛЖЬЕ



**В** мае уходящего года в Самаре открылся перспективный филиал компании **UNIDENT**, одного из крупнейших поставщиков стоматологического оборудования в России. Несмотря на то, что в Поволжье функционирует крупная дилерская сеть компании, филиал **Юнидент-Поволжье** быстро заслужил доверие стоматологов и вышел на общероссийский уровень. С 1 по 3 ноября в ВЦ Экспо-Волга состоялась 9-я межрегиональная специализированная выставка **Дентал-Экспо. Самара**. Традиционно в рамках выставки состоялась презентация новинок стоматологического оборудования, инструментов и расходных материалов, а также прошел специализированный форум стоматологов Поволжья. На выставке были представлены компании со всех регионов России, а среди гостей **Дентал-Экспо. Самара** присутствовали представители зарубежных компаний-производителей. Компания **Юнидент-Поволжье** представила посетителям выставки эксклюзивную продукцию **UNIDENT**: стоматологические установки **Castellini**, **Dabi Atlante**; лазерное оборудование **Biolase**,

рентгенооборудование **J.Morita, Kodak**; оборудование для зуботехнических лабораторий **Emmevi**; расходные материалы **SpofaDental**; продукцию компаний **DMETEC, S-Denti, 3H, Kentsun, AOL, Wu Wei, Clean Co.** и др.

На стенде **Юнидент-Поволжье** работали не только квалифицированные специалисты из Самары, но и опытные консультанты московского офиса **UNIDENT**. Приветливые менеджеры и инженеры компании рассказывали всем желающим о преимуществах своей продукции и демонстрировали возможности новинок.

Пожалуй, главным событием выставки стал обширный мастер-класс врача клиники **LaserSmile** Ярослава Филатова, который рассказал и наглядно продемонстрировал преимущество работы с лазерами **Biolase**, и даже провел несложную операцию в выставочном павильоне. Кроме того, все посетители выставки получили возможность лично попробовать инновационные технологии на манекене и сделать выводы о качестве оборудования.

Для участников выставка **Дентал-Экспо. Самара** — это уникальная возможность представить новое оборудование специалистам Поволжья, услышать объективные отзывы о своей продукции и проконсультироваться по вопросам приобретения и эксплуатации оборудования. Для компании **Юнидент-Поволжье** выставка **Дентал-Экспо. Самара** — это очередной этап развития компании, дебют на стоматологической арене и стоит отметить, что он прошел удачно, наметив перспективы сотрудничества со многими стоматологическими клиниками в Поволжье и близлежащих регионах. 

## КОНФЕРЕНЦИЯ ЗМ ESPE И UNIDENT: СОДРУЖЕСТВО ПРОФЕССИОНАЛОВ



**26** октября в московском Президент-отеле состоялась Конференция по терапевтической стоматологии. Ее организаторами выступили ведущие компании **ЗМ ESPE** и **UNIDENT**.

Стоит ли рассказывать о значимости этих компаний в стоматологии? **ЗМ ESPE** — крупнейший производитель стоматологического оборудования и расходных материалов, **UNIDENT** — лидер в области продаж стоматологического оборудования в России. Многолетнее сотрудничество компаний позволило им объединить усилия, чтобы оказать информационную поддержку российским специалистам и провести один из наиболее ожидаемых ежегодных лекционных курсов.

Разнообразная программа конференции включала в себя лекции практикующих стоматологов из России и Зарубежья, а насыщенный тематический курс состоял из докладов по всем направлениям терапевтической стоматологии. Первым выступил почетный гость из Германии доктор стоматологии и адъюнкт-профессор кафедры терапевтической стоматологии мюнхенского университета Людвиг — Максимилиана Юрген Манхарт, который рассказал слушателям о прямых и композитных реставрациях фронтальной и жевательной групп зубов. В увлекательном докладе доктор Манхарт затронул вопросы планирования, прогноза и технологии изготовления прямых и композитных реставраций, а после окончания лекции охотно отвечал на вопросы зала. После небольшой кофе-паузы, организованной со-

ответственно масштабу Конференции, с докладом об основных направлениях в коррекции патологической стираемости зубов выступила Ирина Анатольевна Притчина, к.м.н. и главврач клиники **Дента**. Затем Ирина Анатольевна передала слово своей коллеге из Москвы, опытному стоматологу терапевту доктору Аюповой, которая прочитала доклад о клинических аспектах моделирования коронковой части зуба с применением методики wax-up. Доклад состоял из демонстрации слайдов и подробного описания данной методики моделирования в сочетании с изучением показаний и противопоказаний к ее применению. После доклада и небольшого перерыва между лекциями, к.м.н. и ассистент кафедры стоматологии постдипломного образования Нижегородской Государственной Медицинской Академии доктор Станчева ознакомила аудиторию с дифференцированным подходом к выбору материала для реставрации и передала слово своей коллеге из Смоленска. Кузьминская Оксана Юрьевна, к.м.н. и доцент кафедры стоматологии детского возраста Смоленской Медицинской Академии прочитала участникам конференции доклад об особенностях лечения кариеса у детей и подростков с разной степенью активности кариеса. По итогам конференции все слушатели получили диплом участника, свидетельствующий о том, что стоматолог прослушал лекционный курс по терапевтической стоматологии. Благодаря отличной организации и информационной насыщенности учебные программы, организованные при содействии компаний **ЗМ ESPE** и **UNIDENT**, всегда пользуются большим интересом среди стоматологов, а дипломы являются хорошим дополнением профессиональному образованию специалиста. Слушатели остались довольны программой Конференции и выразили свое желание участвовать в будущем году. 

# ИНТРАОРАЛЬНАЯ КАМЕРА SPIRIT: ТЕСТ НА ПРОФПРИГОДНОСТЬ



продукции и демократичными ценами на оборудование, имеет эргономичный дизайн. Работать ей удобно даже в труднодоступных зонах полости рта. Кроме того, современные материалы, использованные в создании Spirit, обеспечивают простую дезинфекцию прибора и продлевают срок службы камеры.

Дальше — больше... Часто после установки программного обеспечения стоматологи теряются в догадках, как управлять инновационным чудом техники. С камерой Spirit таких проблем не возникает. Понятное меню управления камерой позволяет персоналу работать на новом оборудовании без предварительного обучения.

Качество изображения... Приятно отметить высокие контрастность и четкость изображения в режиме Macro, автофокусировка прибора и высококачественная матрица Sony с большим физическим размером (1/4") позволяют детализировать мелкие части объекта на расстоянии до 3 мм.

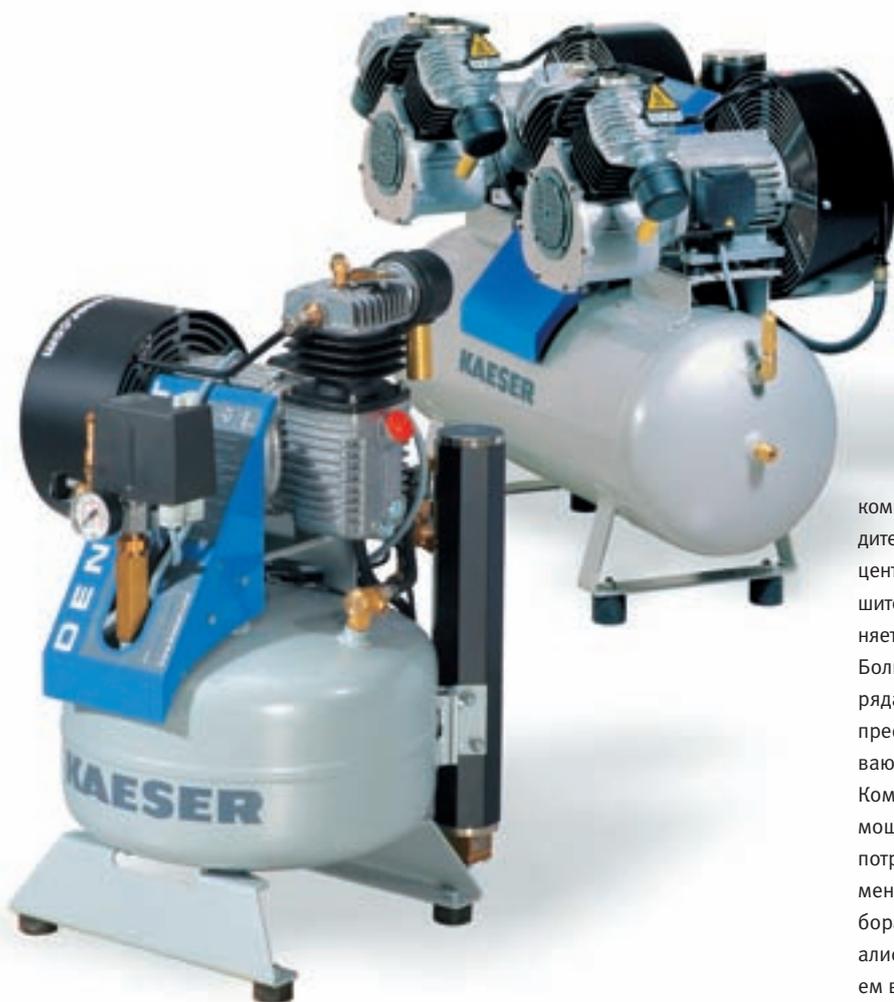
Из дополнительных преимуществ камеры Spirit следует отметить удобный способ визуализации изображения. При необходимости стоматолог получает возможность прямого подключения к монитору (телевизору) без помощи ПК. Функциональная ножная педаль позволяет сохранять от 4 до 8 снимков в память камеры и более внимательно исследовать выбранную область, не требуя дополнительных манипуляций руками.

В итоге с уверенностью можно сказать, что Spirit успешно прошла тестирование. Высокие показатели на всех этапах тестирования, позволяют отнести ее к числу фаворитов. В данном исследовании мы не рассматривали ценовую политику, которая является дополнительным преимуществом камеры, но и тех достоинств, о которых мы уже сказали вполне достаточно, чтобы сделать правильные выводы.

По всем вопросам приобретения продукции DMETEC обращайтесь к представителю компании в Вашем регионе, эксклюзивным дистрибьютором DMETEC в России является компания UNIDENT. 

**И**нтраоральные камеры сегодня не являются диковинкой. Они прочно обосновались в кабинетах современных стоматологов и сходны по своим техническим характеристикам. Как сделать правильный выбор в пользу той единственной, которая подходит именно Вам? В сервисные службы все чаще обращаются специалисты с просьбой протестировать разнообразные модели интраоральных камер и дать профессиональное заключение об их преимуществах и недостатках. Приведу один пример подобной экспертизы на соответствие стандартам качества камеры Spirit, эксклюзивно представленной в ассортименте крупнейшего поставщика стоматологической продукции — компании UNIDENT. Как гласит народная мудрость: встречают по одежке... Интраоральная камера Spirit корейской компании DMETEC, известной высоким качеством

## КОМПРЕССОРЫ KAESER — ЛЕГКИЕ ВАШЕГО ОБОРУДОВАНИЯ



компрессора **KAESER** отличаются высокой производительностью, которая достигает 90 и более процентов, а продувание холодного воздуха через осушитель перед началом каждого нового цикла удлинит срок службы компрессионного блока.

Большой ассортимент компрессоров модельного ряда Dental позволяет подобрать нужный компрессор, отвечающий всем требованиям и учитывающий специфику деятельности специалиста. Компрессора классифицируются не только по мощности и внешнему виду, но и по количеству потребителей, подключенных к прибору одновременно. Если стоматологический кабинет или лаборатория предусматривает работу 10–12 специалистов одновременно, то оптимальным решением в данном случае будет покупка компрессора Dental 5/2T. Если же у вас частный стоматологический кабинет, в котором предусматривается единственное подключение к компрессору, то рекомендуем обратить внимание на компактную модель Dental 1T. Компрессора **KAESER** созданы для удобства специалистов и учитывают все пожелания современных стоматологов к данному виду оборудования.

Важную роль при покупке компрессорного оборудования играет доступность сервисного обслуживания, наличие необходимых запчастей и расходных материалов. Компания **KAESER** заранее позаботилась об удобстве эксплуатации компрессоров, они не требуют специализированного обслуживания и обучения персонала.

Дополнительным преимуществом компрессоров **KAESER** являются инновационные технологии, высокие технические характеристики и максимальная производительность, что и является гарантией настоящего немецкого качества. 

**Ч**то такое компрессор в стоматологии? Компрессор в стоматологии — это легкие Вашего оборудования. Качество очистки воздуха и отсутствие в нем влаги — это 90% долгосрочного и бесперебойного функционирования стоматологических установок и приборов зуботехнической лаборатории.

Компания **UNIDENT** представляет Вам новую серию безмасляных поршневых компрессоров Dental немецкой компании **KAESER**.

В 50-х годах XX века компания **KAESER** наладила высокотехнологичное производство поршневых компрессоров, а в наши дни стала лидером в области производства компрессорного оборудования различного целевого назначения. Стоматологические

## В ПАМЯТЬ О Е.Е. ПЛАТОНОВЕ



желали Гарри Михайловичу скорейшего выздоровления.

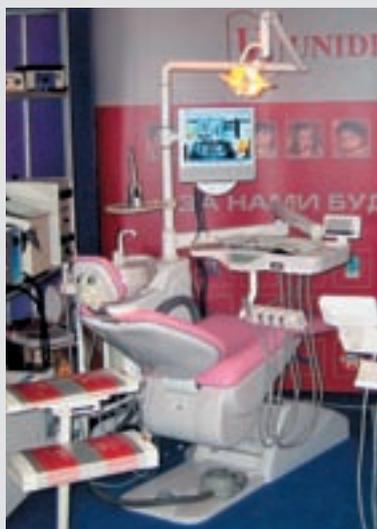
Ученики и последователи Ефима Ефимовича Платонова вспоминали в этот день не только богатое творческое наследие, но и личные качества своего учителя. Ум, интеллигентность, образованность и природная мудрость Платонова стали путеводной звездой для всех присутствующих. В подтверждение молодые участники смогли увидеть документальный фильм о жизни и профессиональной деятельности Е.Е. Платонова, который приблизил начинающих стоматологов к основоположнику российской терапевтической стоматологии. Далее началась научная часть конференции. С докладами по терапевтической стоматологии выступили: доц. В.Н. Чиликин, доц. В.М. Карпова, доц. Т.И. Позднякова и другие лекторы — известные в России профессора и кандидаты медицинских наук. Насыщенная программа конференции включала в себя более 15 докладов о новейших лазерных технологиях, врачебных ошибках, применении фосфорно-кальциевых соединений, лечении кариеса, рассматривались современные аспекты в развитии пародонтологической науки, альтернативные методы лечения стоматологических заболеваний и другие темы. В итоге программа конференции настолько заинтересовала аудиторию, что вопросы к лекторам и время докладов превысило отведенное по регламенту.

Все участники конференции поблагодарили организаторов и докладчиков за интересные лекции и оценили огромный вклад, который внес Е.Е. Платонов в развитие терапевтической стоматологии. Конференция в память основоположника кафедры одно из самых важных событий для МГМСУ, потому что создавая что-то свое мы никогда не должны забывать об основоположниках своего дела. 

**26** октября в конференц-зале Московского государственного медико-стоматологического университета, альма-матер ведущих ученых и стоматологов России, состоялась юбилейная конференция, посвященная памяти величайшего русского профессора, основоположника российской школы терапевтической стоматологии Е.Е. Платонова. Генеральным спонсором конференции традиционно выступила компания **UNIDENT**, более 12 лет известная как ведущий поставщик стоматологического оборудования на российском рынке. **UNIDENT** давно поддерживает теплые дружеские отношения с Вузом и поощряет начинания молодых ученых, нынешняя конференция не стала исключением. Официальная часть началась с приветствия, члены Президиума поблагодарили всех участников и сказали много теплых слов в адрес своего наставника, Е.Е. Платонова. К сожалению, по состоянию здоровья в конференции не смог принять участие Г.М. Барер, но он передал приветствия всем присутствующим и призвал никогда не забывать своих учителей, в ответ участники конференции по-



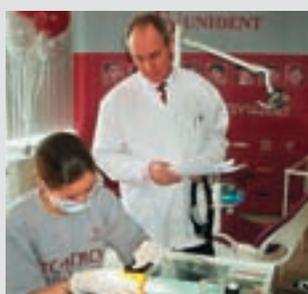
Стенд компании UNIDENT на выставке Dental Expo 2006. ВЦ Крокус-Экспо, сентябрь 2006



Стенд компании UNIDENT на выставке Енисеймедика. Стоматология. Дезинфекция и гигиена — 2006. Красноярск, февраль 2006



Dental Salon 2006. ВЦ Крокус-Экспо, апрель 2006



Сложное практическое задание для участников Олимпиады. МГМСУ, январь 2006



Зрители и участники II Общероссийской стоматологической Олимпиады среди студентов с международным участием. МГМСУ, январь 2006

# UNIDENT: МЫ С ВАМИ



Участники XII дилерской конференции UNIDENT. Гостиница Националь, апрель 2006



XII Дилерская конференция UNIDENT. Гостиница Националь, апрель 2006



Dental Expo 2006. ВЦ Крокус-Экспо, сентябрь 2006

# К Р У Г Л Ы Й   Г О Д



Директор по продажам UNIDENT Рамаз Манашеров с главным стоматологом Кореи Jong Woon Choi (слева). Выставка SDEX 2006. Сеул, май 2006



Студенческая Олимпиада по терапевтической стоматологии. МГМСУ, март 2006



Новейшее стоматологическое оборудование Castellini и Biolase на выставке Дентал-Ревю. ВЦ Крокус-Экспо, февраль 2006



Стенд компании UNIDENT на выставке Дентал-Ревю. ВЦ Крокус-Экспо, февраль 2006



Совместная конференция Dentsply-UNIDENT. Уфа, февраль 2006



## Родэн: ВРЕМЯ ДАРИТЬ ПОДАРКИ!

**В**озможно ли извлечь двойную выгоду из покупки стоматологических боров? В канун Нового Года возможно все! Приобретая самое необходимое (высококласные вращающиеся инструменты от ведущих производителей) — вы получаете желаемое (то, что давно хотели приобрести, но все время откладывали покупку). Поздравляем, теперь ваши желания совпадают с вашими возможностями!

В преддверии новогодних праздников особенно хочется творить добро и дарить подарки. Компания **Родэн**, эксклюзивный представитель вращающихся стоматологических инструментов **Miltex**, **Dia-Tessin**, **AXIC**, **Dumont** и **Kerr** в России, приготовила своим клиентам поистине новогодний подарок и объявляет о начале новогодней акции.

В Европе очень популярна так называемая бонусная система поощрений, а так как компания **Родэн** славится европейским уровнем обслуживания и представляет продукцию преимущественно европейских производителей, то было решено разработать для лучших клиентов компании специальную бонусную программу.

**По итогам единовременной годовой покупки стоматологических боров в компании Родэн на сумму от 3 000 до 200 000 рублей Вы становитесь обладателем полезных подарков:**

- 3 000 рублей — подставка под боры;
- 10 000 рублей — диагностический набор инструментов MILTEX (США);
- 20 000 рублей — набор инструментов для пломбирования MILTEX (США);
- 40 000 рублей — светополимеризационная лампа DEMETRON LC, Kerr (США);
- 80 000 рублей — автоклав Cristofolli (Бразилия), 12 л;
- 160 000 рублей — комплект мебели Arcodor (Беларусь);
- 200 000 рублей — стоматологическая установка AOL (Китай) в полной комплектации.

**ВНИМАНИЕ!**

Срок действия акции ограничен, бонусная программа действительна до 1 марта 2007 года.

**Приятных Вам покупок!**

По всем вопросам приобретения алмазных и твердосплавных боров **Miltex**, **Dia-Tessin**, **AXIC**, **Dumont** и **Kerr** для терапии, ортопедии, лабораторий протезирования и хирургии обращайтесь к эксклюзивному дистрибьютору продукции в России.

ООО «РОДЭН»

Телефон: (495) 438-7167. Факс: (495) 438-7867

www.ro-den.ru e-mail: info@ro-den.ru

**родэн**  
rotary dentistry

## КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ

| ДАТА ПРОВЕДЕНИЯ | НАЗВАНИЕ ВЫСТАВКИ                              | ГОРОД           |
|-----------------|--|-----------------|
| 06.02–09.02     | Дентал-Ревю 2007                               | Москва          |
| 07.02–09.02     | Медицина. Здравоохранение. Фармацевтика — 2007 | Томск           |
| 13.02–16.02     | Енисеймедика — 2007                            | Красноярск      |
| 13.02–16.02     | Стоматология — 2007                            | Красноярск      |
| 13.02–16.02     | Дезинфекция и гигиена — 2007                   | Красноярск      |
| 15.02–17.02     | Медицина для Вас — 2007                        | Тверь           |
| 28.02–02.03     | Стоматология — 2007                            | Воронеж         |
| 28.02–02.03     | Уралстоматология — 2007                        | Челябинск       |
| 05.03–06.03     | ICC-CHINA Shenzhen 2007                        | Шеньчжень       |
| 06.03–08.03     | MEDICAL 2007                                   | Шанхай          |
| 15.03–18.03     | KIMEX 2007                                     | Сеул            |
| 20.03–24.03     | I.D.S. — 2007                                  | Кёльн           |
| 27.03–29.03     | Нижневолжский стоматологический форум — 2007   | Волгоград       |
| 29.03–31.03     | Стоматология — 2007                            | Ставрополь      |
| 02.04–05.04     | Dental South China Expo & Conference 2007      | Гуанчжоу        |
| 10.04–13.04     | CMEF Spring 2007                               | Далянь          |
| 16.04–19.04     | Стоматологический Салон 2007                   | Москва          |
| 22.04–24.04     | CHINA MED 2007                                 | Пекин           |
| 16.05–18.05     | Читамедсервис — 2007                           | Чита            |
| 22.05–25.05     | Стоматология — 2007                            | Санкт-Петербург |
| 23.05–25.05     | Медицина и здоровье — 2007                     | Оренбург        |
| 30.05–01.06     | Стоматология — 2007                            | Казань          |
| 30.05–01.06     | Урал-Медика — 2007                             | Челябинск       |
| 06.06–08.06     | Медицина — 2007                                | Москва          |
| Июнь 2007       | Стоматологический Салон Санкт-Петербург        | Санкт-Петербург |
| 06.06–09.06     | Sino Dental 2007                               | Пекин           |
| 13.09–15.09     | EXPOMED — 2007                                 | Сочи            |
| 17.09–20.09     | Дентал-Экспо 2007                              | Москва          |
| 20.09–22.09     | Медицина — 2007                                | Астрахань       |
| 25.09–27.09     | Медицина и здравоохранение — 2007              | Волгоград       |
| 02.10–05.10     | Медицина — 2007                                | Уфа             |
| 11.10–13.10     | Стоматология — 2007                            | Кисловодск      |
| 13.10–16.10     | Московский медицинский салон — 2007            | Москва          |
| 23.10–26.10     | Дентал-Экспо. Стоматология Урала — 2007        | Уфа             |
| 24.10–26.10     | Современная стоматология — 2007                | Ростов-на-Дону  |
| 07.11–10.11     | Дентал Парад                                   | Санкт-Петербург |
| 04.12–08.12     | Здравоохранение — 2007                         | Москва          |
| 05.12–07.12     | Дентал-Экспо. Самара                           | Самара          |
| 05.12–09.12     | Здравоохранение — 2007                         | Москва          |
| 12.12–14.12     | Здравоохранение — 2007                         | Киров           |