

Уважаемые коллеги!

Я рад вновь приветствовать вас на страницах четвертого, юбилейного номера UNIDENT Today! Прошел год с момента создания журнала. Сегодня с уверенностью можно сказать, что наш опыт удался. Мы получили много добрых отзывов и предложений, именно ваше мнение помогает нам создавать интересные предложения на рынке.

Более 13 лет компания UNIDENT сотрудничает с ведущими производителями стоматологического оборудования и тщательно тестирует все новинки. Мы накопили огромный опыт, который рады передать вам. Именно это общение и обмен знаниями совместно с клиническими результатами, которыми вы щедро делитесь с нами, позволяет улучшать качество медицинского обслуживания в нашей стране.

В юбилейном номере мы расскажем Вам о главном событии начала 2007 года, крупнейшей стоматологической выставке в Кельне, а также февральской выставке Дентал Ревю 2007, обширном семинаре по лазерным технологиям в Самаре и тренинге по рентгеновскому оборудованию в Москве. В новом выпуске журнала вы найдете статьи о деятельности компании UNIDENT, обзор экономичного оборудования с точки зрения его эффективности, а также результаты тестирования стоматологической продукции ведущих производителей.

Надеюсь, что журнал UNIDENT Today станет для вас надежным источником новой информации и положительных эмоций.



Т.О. Манашеров
 к.м.н., Президент UNIDENT

СОДЕРЖАНИЕ



6 ПЕРСОНА НОМЕРА

В новой рубрике «Персона номера» вы увидите интервью с представителями региональных дилеров и партнеров UNIDENT, в каждом новом номере эта полоса будет посвящена одному из ярких участников стоматологического рынка. В апрельском выпуске рубрика посвящена Ю. Гаритову и С. Файзулину, учредителям компании Анжелика, регионального дилера UNIDENT в Уфе.

8 Выставка Дентал Ревю 2007: итоги и тенденции

10–12 3 DX Accuіtomo / FPD — диагностика 21 века

В конце 2005 года в питерской сети клиник МЕДИ был установлен трехмерный компьютерный томограф 3 DX Accuіtomo / FPD компании J.Morita. Клинический опыт подтвердил высочайшие характеристики, безопасность и удобство в работе на оборудовании...

14 Линейка продуктов Ультракаин на службе безопасности пациента

16–17 Предрасположенность к гиперпластическим процессам

18 PORT-X II от GENORAY: РЕНТГЕН МОЖЕТ БЫТЬ КОМПАКТНЫМ

20–22 Конференция VIOLASE в САМАРЕ: СОВРЕМЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЛАЗЕРОВ

16 и 17 февраля в Самаре состоялась международная научно-практическая конференция «Современные возможности применения лазерных технологий в стоматологии». Именитые докладчики делились своим опытом с коллегами, а обширный мастер-класс по применению лазерных технологий смог удивить даже самых опытных стоматологов.

24–26 KERR: НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ ФИКСИРУЮЩИХ ЦЕМЕНТОВ



28—29 IDS-2007: ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В КЕЛЬН

➤ Выставка IDS-2007 — значимое событие для стоматологов всего мира. Именно здесь представляют самые передовые разработки, встречаются с зарубежными партнерами и делятся последними новостями из мира стоматологии. Компания UNIDENT отправилась в Кельн большой делегацией, которую возглавили Президент и вице-президент компании Тамаз Омарович и Ивета Робертовна Манашеровы.

30 ТРЕНИНГ ПО РЕНТГЕНОБОРУДОВАНИЮ ДЛЯ ДИЛЕРОВ UNIDENT

32—34 СЕКРЕТЫ УМНОЙ ЭКОНОМИИ

36—37 CASTELLINI: СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ С ДОСТАВКОЙ.

➤➤ Установки и оборудование Castellini является эталоном стоматологической продукции премиум-класса. Всегда находясь на гребне волны компания продолжает работать над усовершенствованием своего оборудования, предлагая стоматологам новые модели. В этом году Castellini представляет на суд врачей портативную установку, разборная модель компактна, функциональна и обладает всеми преимуществами торговой марки Castellini.

38—40 ОПОЛАСКИВАТЕЛЬ ДЛЯ ПОЛОСТИ РТА R.O.C.S.

42—43 UNIDENT: СОДРУЖЕСТВО ПАРТНЕРОВ

44 КАК УЗНАТЬ ХОРОШИЙ СЕРВИС

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, пер. Тургенева, 4.

Тел.: (846) 340-5762, 264-1887

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

ТАЙНЫ АНЖЕЛИКИ



Более десяти лет компания **Анжелика** поставляет оборудование на рынок стоматологии республики Башкортостан, компания одна из первых вступила в дилерскую сеть **UNIDENT** и с тех пор успешно реализует продукцию и активно участвует во всех начинаниях московских коллег. Все это время компания **Анжелика** крепла и расширялась, а совсем недавно переехала в новый офис, где первым делом был оборудован просторный выставочный зал, чтобы достойно представлять широкий ассортимент стоматологического оборудования, расходных материалов, инструментов и товаров общемедецинского назначения. Профессионализм сотрудников и руководителей компании **Анжелика** служит образцом для многих, поэтому новую рубрику журнала открывает интервью с Юрием Гаритовым и Спартаком Файзуллинским, учредителями компании **Анжелика**.

— *Как Вы оцениваете уровень российского рынка стоматологической продукции?*

— Мы наблюдаем, что в 2006 резко повысился спрос на стоматологическое оборудование, особенно на экономичное. Недорогие стоматологические установки **AOL** и **QL**, апекслокаторы **S-Denti**, мелкое оборудование **DMETEC**, интраоральные видеокамеры **Good Doctors**, инструменты **Kang Qiao** стали лидерами продаж прошлого года. С каждым годом увеличивается доля частного сектора, соответственно растет спрос на более качественное оборудование и материалы, которые широко представлены в ассортименте нашей компании. Это хорошо себя зарекомендовавшие за много лет эксплуатации стоматологические установки **Dabi Atlante** и высокотехнологичные модели **Castellini**, радиовизиографы и рентгеновские трубки последнего поколения **Kodak/Trophy**, компьютерные томографы **J.Morita**, материалы **Dentsply, Kerr, Septodont**.

— *Какие задачи ставит перед собой Ваша компания на будущий год?*

— Первостепенная задача компании увеличить свою долю на региональном рынке за счет гиб-

кой ценовой политики. Предпосылки к этому есть, мы изначально стараемся работать напрямую с производителями медицинской техники и материалов, что позволяет нам делать цены на и более привлекательными для потребителя. Еще мы проводим серьезную работу по осуществлению доставки продукции потребителям с более широким охватом. А так же рассматриваем возможность организовать представительство в других городах региона, увеличить ассортимент медицинских изделий, в частности провести рекламную кампанию по панорамным аппаратам **Kodak** и **J.Morita**.


— *Известно, что Ваша компания занимается не только поставками медицинской продукции, но и повышением квалификации стоматологов...*

— Действительно, на базе компании **Анжелика** создан учебный центр и сейчас он активно функционирует, мы очень гордимся этим проектом, потому что он уникальный в своем роде. Только за первую половину прошлого года проведено более 10 семинаров на актуальные для стоматологов темы. Теперь многие врачи имеют в своей коллекции сертификаты, полученные на этих лекциях. В мае 2006 года также проводились 5-дневные практические занятия для зубных техников, осваивающих новые методы работы по протезированию и новые материалы. Затем провели большой семинар по материалам компании **Dentsply**, который получил высокие оценки слушателей. В конце марта 2007 прошли занятия по системе **PROTAPER**.

— *Не могу не спросить про Ваш журнал «Перспективная стоматология»...*

— Да, компания занимается и рекламно-информационной деятельностью, выпуская дайджест «Перспективная стоматология». У него очень важная миссия — информировать наших клиентов о значимых изменениях на рынке. В дайджесте можно ознакомиться с последними новостями в области стоматологии, характеристиками новых материалов, новинок производителей, а также найти ответы на некоторые организационные вопросы в своем бизнесе.

— *Как же Вам все удается?*

— Просто мы искренне гордимся своим лидерством в реализации стоматологической продукции в нашем регионе, поэтому вся деятельность нашей компании направлена на то, чтобы удерживать это лидерство и успеть как можно больше. 

ВЫСТАВКА ДЕНТАЛ РЕВЮ 2007: ИТОГИ И ТЕНДЕНЦИИ



В ВЦ Крокус-Экспо с 6—9 февраля состоялась ежегодная стоматологическая выставка **Дентал Ревю 2007**. Несмотря на то, что масштабы выставки сильно уступают стоматологическим гигантам **Дентал Салон** и **Дентал Экспо**, в выставочном центре собралось много врачей и владельцев клиник из Москвы и регионов. Они получили возможность не только ознакомиться с новинками стоматологии, но и приобрести необходимое оборудование по выгодным ценам. При входе в зал посетителей встречал стенд **UNIDENT**. Крупнейшая компания традиционно занимает наиболее выгодные и заметные позиции на выставках, т.к. поддерживает инновационные технологии и стремится первой продемонстрировать новинки оборудования. В этом году на стенде **UNIDENT** были представлены эксклюзивные позиции компании: лазерное оборудование **Biolase**, рентгеновские аппараты **J.Morita** и **Kodak**, стоматологические установки различных ценовых категорий – **Castellini**, **Dabi Atlante** и **AOL**, мебель и оборудование для зуботехнических лабораторий **Emmevi (ZHERMACK)**, **Dental Art**, **KaVo**, **Whip Mix**, **Renfert**, а также широкий ассортимент мелкого стоматологического оборудования и расходных материалов ведущих производителей. В ходе выставки посетители могли не только узнать полезную

информацию о новинках, но и приобрести их. Стоматологи с большим интересом изучали оборудование, особенно тщательно сравнивали сходные позиции и останавливались на более приемлемых для каждого параметрах оборудования. Многие задерживались у лазеров **Biolase**, лазерные технологии увлекали посетителей, а демонстрация работы лазеров на практике заставляли врачей задуматься об их приобретении, несмотря на высокую стоимость.

Большой резонанс получили стоматологические установки различных производителей. Некоторые стоматологи приехали специально, чтобы убедиться в безупречном исполнении новой линии установок премиум-класса и купить оборудование ведущего итальянского производителя **Castellini**. Некоторые выбирали новые модели бразильской компании **Dabi Atlante**, а часть посетителей отдала свое предпочтение экономичным линиям, позволяющим получить достойное качество и быстро окупить затраты на приобретение оборудования. Часть стенда **UNIDENT** была посвящена рентгеновскому оборудованию, и это не случайно, ведь компания является эксклюзивным представителем ведущих компаний-производителей рентгенаппаратов: **J.Morita** и **Kodak**. На стенде можно было обсудить нюансы работы на том или ином аппарате, увидеть качество снимков и получить гарантии безопасности работы на оборудовании. Большой популярностью пользовалась экономичная продукция от **DMETEC**, **S-Denti**, **Cody**, **Genoray**, **GD**, **Wu Wei** и др. Скейлеры, полимеризационные лампы, апекслокаторы, компрессоры, ультразвуковые ванночки и портативные рентгенаппараты этих торговых марок быстро нашли своих обладателей и разъехались во все регионы России. Выставка **Дентал Ревю 2007** продемонстрировала разборчивость и осведомленность современных стоматологов, многие из них сделали выгодные покупки. Врачи осознали на чем в стоматологии можно сэкономить без ущерба качеству лечения, а за что стоит заплатить больше, но получать более длительную выгоду. Такая тенденция не может не радовать, поэтому компания **UNIDENT** с новой силой начала подготовку к апрельской выставке, где Вы сможете увидеть еще больше новинок и приобрести самое практичное оборудование. **fb**

3 DX АсситоМО / FPD — ДИАГНОСТИКА XXI ВЕКА



М.А. Чибисова — д.м.н., профессор, заведующая кафедрой рентгенологии в стоматологии НОУ ДПО Санкт-Петербургский Институт Стоматологии, Система клиник МЕДИ



Рис. 1. Внешний вид трехмерного дентального компьютерного томографа «3DX AccuItomo» («Morita», Япония).

В конце декабря 2005 г. в Рентгенодиагностическом центре Системы клиник МЕДИ (г. Санкт-Петербург) был установлен первый в России трехмерный дентальный компьютерный томограф 3 DX AccuItomo / FPD («Morita», Япония). В настоящее время на дентальном компьютерном томографе обследовано более 2200 пациентов с различными заболеваниями зубочелюстной системы, челюстно-

лицевой области, верхнечелюстных пазух и височно-нижнечелюстных суставов. Стоматологический компьютерный томограф 3 DX AccuItomo/FPD дает высококачественное трехмерное цифровое изображение в трех плоскостях (горизонтальной, фронтальной и сагитальной) с помощью ограниченного конического луча (в виде зоны объемом 6 см³), толщина среза может быть установлена от 0,125 до 2 мм (рис. 1).

Лучевая нагрузка на пациента при дентальной компьютерной томографии в 6—10 раз меньше, чем при спиральной КТ. Она составляет в зависимости от физико-технических условий и зоны исследования от 11 до 48 мкЗв.

Разрешающая способность у трехмерного стоматологического компьютерного томографа 3 DX AccuItomo/FPD в плане визуализации костных структур зубочелюстной системы и челюстно-лицевой области не имеет аналогов.

Трехмерное изображение позволяет выполнять линейные и угловые измерения в трех плоскостях, определять денситометрическую плотность костных и мягкотканых структур, визуализировать нижнечелюстной канал, замыкательную кортикальную пластинку лунок зубов и дна верхнечелюстных пазух, височно-нижнечелюстные суставы, наружный слуховой проход, полость среднего уха и внутреннее ухо.

Затем информация записывается на CD-диск, который можно просматривать на персональном компьютере врача-стоматолога в клинике без использования специальной компьютерной программы трехмерной реконструкции томог-

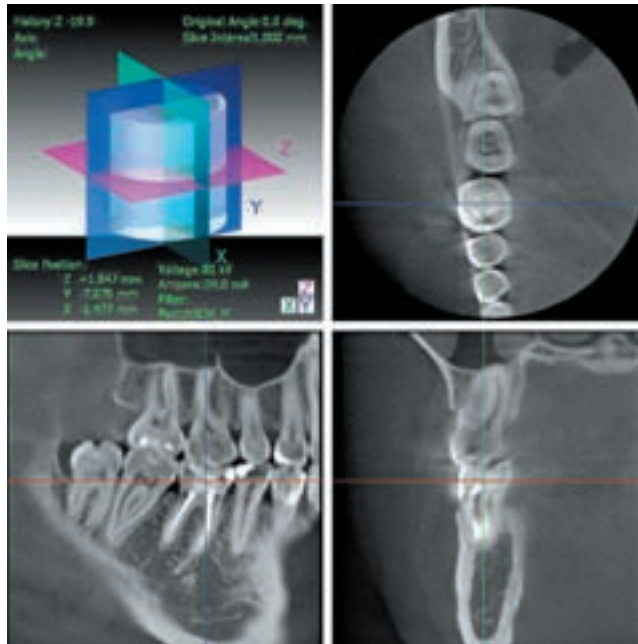


Рис. 2.

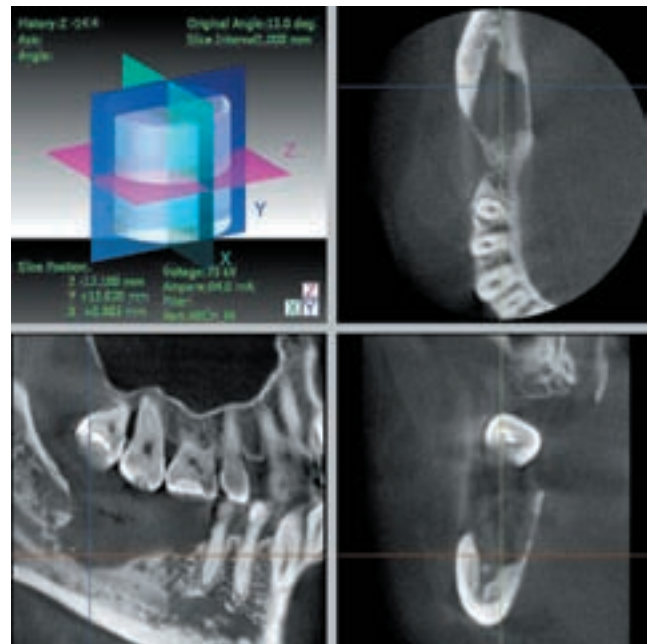


Рис. 3.

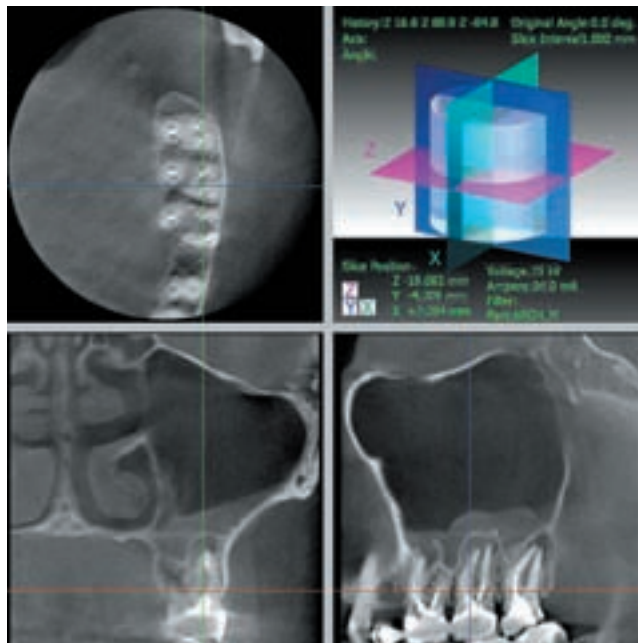


Рис. 5.

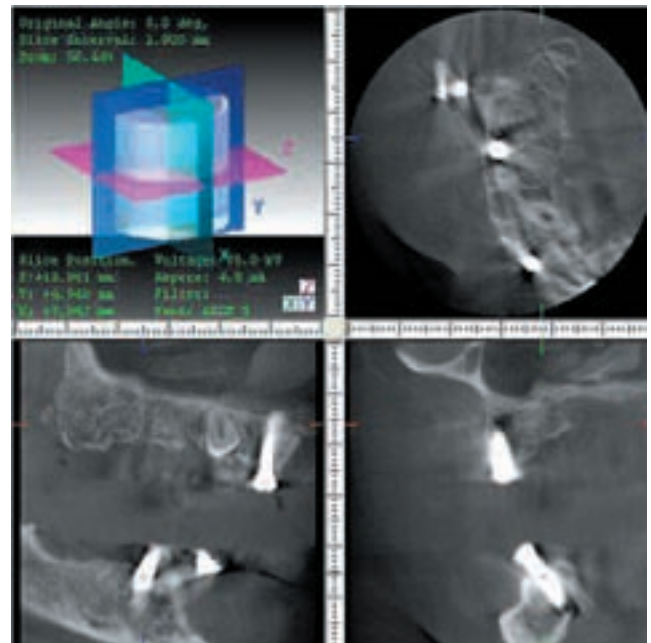


Рис. 4.

рафических срезов. 3 DX Accuitomo/FPD после исследования пациента сразу же воспроизводит на экране монитора ИСТИННОЕ трехмерное изображение в трех перпендикулярных друг другу плоскостях (рис. 2).
 Затем возможна реконструкция срезов в вертикальной и горизонтальной плоскости под любым углом к зоне зубочелюстной дуги. Благодаря этому врач имеет возможность посмотреть изображение более детально (т.е. в трех плоскостях, а также послойно или с необходимым интервалом в режиме видеофильма). Трех-

мерное изображение 3 DX Accuitomo/FPD открывает новые возможности и перспективы планирования терапевтических, а также хирургических вмешательств в современной стоматологической практике и оториноларингологии (рис. 3).
 Диагностика на микрокомпьютерном томографе множественного изображения 3 DX Accuitomo/FPD целесообразна при хронических очаговых инфекциях лицевого черепа. Преимущество этого метода состоит в широком спектре его применения: в стоматологии, челюстно-лицевой хирургии и оториноларинго-

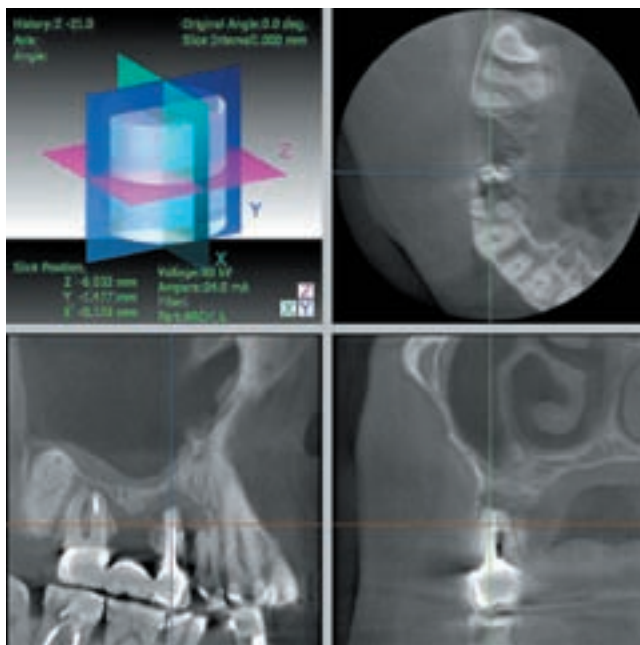


Рис. 6.

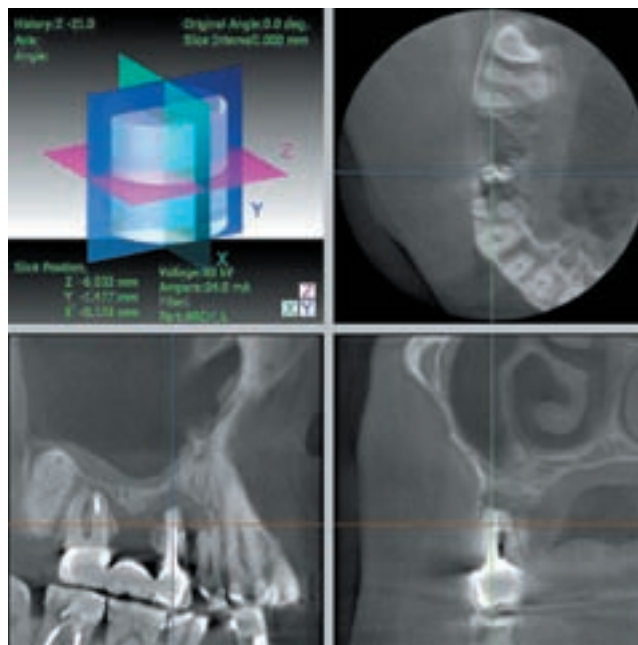


Рис. 7.

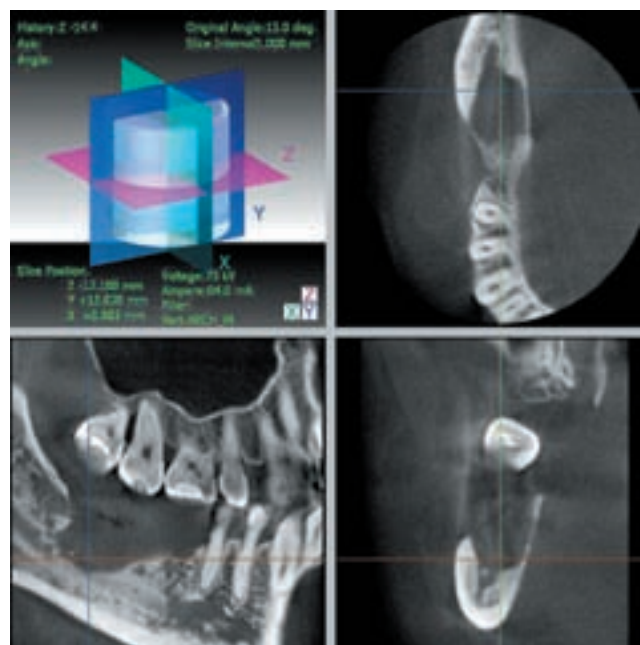


Рис. 8.1.

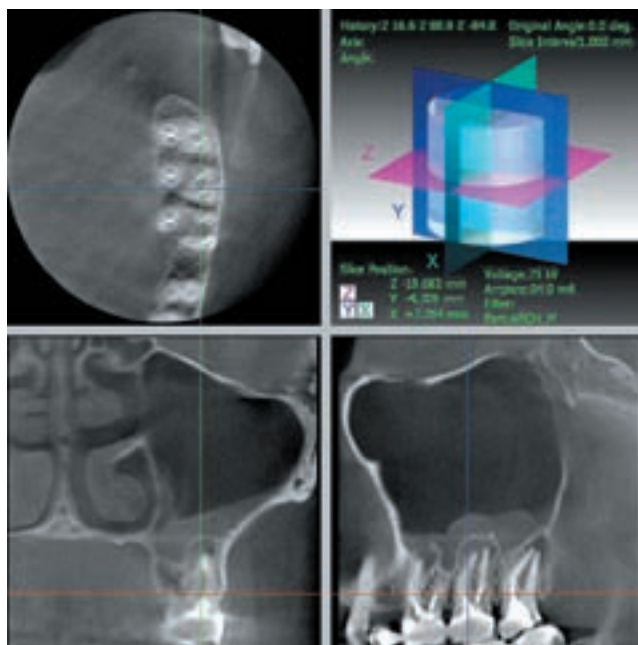



Рис. 8.2.

гии. Анализ клинического материала Рентгено-диагностического центра Системы клиник MEDI (Санкт-Петербург, Москва) показывает, что 3DX Accutomo/FPD:

- позволяет провести дифференциальную диагностику осложнений кариеса зубов и определить оптимальную методику и тактику эндодонтического лечения (рис. 4);
- дает возможность прогнозировать и оценивать отдаленные результаты имплантации и хирургического лечения у пациентов стоматологических клиник (рис. 5);

— позволяет проводить оценку результатов ортопедического и ортодонтического лечения стоматологических пациентов (рис. 6);

- дает возможность выявлять патологические изменения со стороны верхнечелюстных пазух, полости носа, нижнечелюстного канала (рис. 7);
- расширяет возможности в диагностике височно-нижнечелюстных суставов, наружного слухового прохода, среднего и внутреннего уха (рис. 8). 

ЛИНЕЙКА ПРОДУКТОВ УЛЬТРАКАИН НА СЛУЖБЕ БЕЗОПАСНОСТИ ПАЦИЕНТА



В последнее время в арсенале стоматологов появляется все большее количество новых методик, технологий и препаратов для проведения анестезии. Современный стоматолог проводит анестезию, лечит и удаляет зубы в одном лице, поэтому основная роль отводится эффективности применяемых местных анестетиков, их безопасности и удобству их применения.

Борьба с болью — важная составляющая работы стоматолога и является основным показателем качества его работы в глазах пациента.

Компания **Санофи-Авентис** групп является признанным экспертом в области анестезиологии: именно в лабораториях компании **Хехст АГ** (подразделение **Санофи-Авентис групп**) в 1905 году был синтезирован новокаин, в 1955 году — баралгин, а в 1969 году — первый местный анестетик артикаинового ряда — **Ультракаин®**.

Ультракаин® в сравнении с другими местными анестетиками обладает рядом уникальных характеристик: при токсичности, незначительно превосходящей новокаин, он превосходит по силе действия новокаин в 5 раз.

С 1978 года, когда **Ультракаин®** вошел в стоматологическую практику, до 2000 года в мире было сделано 86 миллиардов инъекций **Ультракаина** (Grigoleit H., 1996), причем за все это время было обнаружено только 10 случаев аллергической реакции на этот оригинальный препарат.

Во многом благодаря **Ультракаину** лечение зубов из изощренной пытки в прошлом превратилось в наши дни в безболезненную процедуру. Работа с уникальным препаратом **Ультракаин** дает врачу еще одно неоспоримое преимущество: возможность более частого применения новейших безопасных методов обезболивания, как, например, инфильтрационного метода взамен проводникового.

Выбирая современный анестетик **Ультракаин**, практикующий стоматолог приобретает гарантиро-

ванное качество обезболивания с быстрым наступлением эффекта, доказанную гипоаллергенность препарата, низкую частоту побочных эффектов.

Уникальное строение карпулы **Ультракаина**, а именно: высокое качество стекла и резиновых частей карпулы, наличие 4 уплотнительных колец, градуировки, специального отверстия для аспирации, цветовой индикации, способствует качественной и удобной работе стоматолога — профессионала.

Ультракаин производится в Германии на заводах компании **Санофи-Авентис**, которая является фармацевтической компанией, к которой применяются повышенные требования в вопросах качества и безопасности выпускаемых анестетиков.

Приятно отметить, что в 2007 году в России в продаже для стоматологов появляется новая форма препарата — **Ультракаин Д** (артикаин без адреналина). **Ультракаин Д** имеет 4-летний успешный опыт применения в Германии. Продолжительность анестезии при работе с **Ультракаином Д** составляет примерно 20 минут. Препарат оптимален при работе с пациентами с аллергологическим анамнезом (отсутствует консервант вазоконстриктора — натрия метабисульфит), для пациентов с тяжелыми сердечно-сосудистыми заболеваниями, в геронтологической и детской стоматологии, для работы с соматически здоровыми пациентами, которым требуется непродолжительное вмешательство, а также при использовании малых объемов анестетика (например, в области резцов и клыков).

Препарат безопасен для беременных и кормящих женщин. **Ультракаин Д** обладает более высокой эффективностью в сравнении с препаратами на основе мепивакаина, так как действующее вещество **Ультракаина** — артикаин, а токсичностью — более низкой. (R. Rahn, 1996)

Ультракаин выпускается в формах с разной концентрацией адреналина в карпулах, надписи на которых нанесены различным цветом в зависимости от концентрации вазоконстриктора.

Таким образом, присутствие на российском рынке линейки продуктов **Ультракаин** дает врачу уверенность в результате, свободу в применении новейших безопасных методов обезболивания, а также возможность выработки индивидуального подхода при лечении пациентов всех возрастов, соматически здоровых и с сопутствующей патологией. Благодаря данному инструменту анестезия является эффективной и безопасной для стоматолога, а для пациента — безболезненной и комфортной. **Ф**

Матвеева Евгения

ПРЕДРАСПОЛОЖЕННОСТЬ К ГИПЕРПЛАСТИЧЕСКИМ ПРОЦЕССАМ

*Е.В.Честных, к.м.н. доцент кафедры терапевтической стоматологии ТГМА
 Н.В.Лукьянова, врач-терапевт стоматологической клиники Dental Spa*



Технические характеристики:

Длина волны: 2780 нм

Мощность: 0,1–8 Вт

Вес: 34 кг

Комплектация:

- Консоль
- Фиброоптическая система
- Педаль
- Световод MG-тип (для твердых и мягких тканей) — 3 шт
- Световод MZ-тип (для эндодонтии) — 3 шт
- Наконечник угловой с подсветкой
- Емкость для воды
- Защитные очки — 3 шт

Для практического здравоохранения важно выявление круга лиц, подверженных риску заболеваний ввиду наследственной предрасположенности. В стоматологической литературе работы на эту тему встречаются не часто, поэтому мы сочли возможным поделиться своими наблюдениями.

Больная М., 1982 г. рождения, обратилась с жалобами на кровоточивость десны при чистке зубов, приеме пищи, запах изо рта.

Из сопутствующих заболеваний: хронический аднексит, гастрит, энтероколит.

При стоматологическом обследовании отмечено разрастание десневых сосочков в области передних зубов верхней челюсти. Ткани десны плот-



Больная М., 24 года. Хронический ограниченный гипертрофический гингивит средней степени тяжести

ные, отечность и гиперемия выражены слабо. Гигиена полости рта неудовлетворительная. Зубные ряды полные. КПУ = 3. Индекс кровоточивости РВJ = 0,9.

При рентгенологическом исследовании деструкции альвеолярного отростка не выявлено.

Диагноз: хронический гипертрофический гингивит средней степени тяжести.

Лечение начали с коррекции гигиены полости рта, удаления зубных отложений с последующим медикаментозным лечением. На верхней челюсти выполнена гингивэктомия лазером Waterlase (Biolase). Гистологическое исследование удаленных тканей подтвердило клинический диагноз.

Из беседы с пациенткой мы узнали, что и у младшей сестры также есть проблемы с десной. Сестру также беспокоят запах изо рта и кровоточивость десен.

Из анамнеза установлено, что пациентка страдает хроническим гастритом, энтероколитом с полипозом.

При стоматологическом обследовании поставлен диагноз хронический генерализованный гипертрофический гингивит средней степени тяжести.


Проведены коррекция гигиены полости рта, санация полости рта, удаление зубных отложений, медикаментозное лечение, гингивэктомия с помощью лазера Waterlase (Biolase).

Результаты обследования членов одной семьи дают основание предположить, что в данном

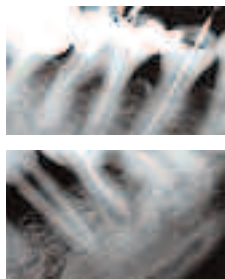


Больная М., 24 года. Через 14 дней после гингивэктомии

случае имеется предрасположенность к гиперпластическим процессам. Санация полости рта таких пациентов имеет большое значение, так как хроническая травма может играть роль пускового механизма на сложившемся неблагоприятном фоне.

Хочется подчеркнуть, что при хирургических вмешательствах на тканях пародонта у этой категории пациентов следует обязательно проводить гистологическую верификацию иссеченных тканей. 

PORT-X II ОТ GENORAY: РЕНТГЕН МОЖЕТ БЫТЬ КОМПАКТНЫМ




Компания Genoray более 10 лет работает над созданием высокотехнологичного рентгенооборудования. Все разработки компании направлены на производство безопасной продукции, отличающейся максимальной функциональностью и доступной стоимостью. Компания **UNIDENT**, которая всегда поддерживала подобные новшества в стоматологии, заинтересовалась разработками корейского производителя. После длительного изучения соответствия продукции мировым стандартам безопасности, качества снимков и условий производства оборудования, был подписан договор о передаче эксклюзивных прав на дистрибуцию рентгенооборудования Genoray в России компании **UNIDENT**. После вступления соглашения в силу российские стоматологи узнали о существовании портативного рентгеновского аппарата Port-X II. Откровенно говоря, врачи отнеслись к новинке крайне настороженно. Стоматологи привыкли, что рентгенооборудование должно быть массивным. Естественно, для больших клиник и медицинских учреждений, которые могут позволить

себе дорогостоящее оборудование и известные бренды, является весомым аргументом в пользу престижа клиник приобретение томографов и крупных рентгеновских установок вполне оправдано. Но если Вы оснащаете частный кабинет, поселковую клинику или небольшую стоматологию, то к чему эти траты? Наиболее верным решением станет покупка портативного рентгена, такого как Port-X II.

Развею первый миф о портативном рентгене. Стоматологи уверены, что маленький аппарат не даст четкого изображения и увеличит риск врачебной ошибки на стадии диагностики. Спешу разочаровать, качество снимков достаточно высокое для такого малыша, как Port-X II, хотя чтобы в это поверить, стоит самим их увидеть.

Кроме того, портативный рентген открывает перед его обладателем массу преимуществ. Основное из них, пожалуй, заключается в том, что с Port-X II для рентгенодиагностики не требуется отдельного помещения. Он может находиться в непосредственной близости от стоматологической установки, где можно сразу же сделать снимок. Рентген не занимает много места, габариты аппарата составляют 197x147x145,5 мм, но даже если это пространство для Вас дорого, Вы можете убрать Port-X II в шкаф или поставить на полку. Еще из явных преимуществ Port-X II можно выделить максимальную емкость аккумуляторной батареи, которая позволяет использовать прибор длительное время в автономном режиме, а устройство контроля излучения снижает долю рентгеновского излучения. У аппарата большой LCD-дисплей, на котором отображаются все функции Port-X II: уровень заряда батареи, режим съемки (взрослая / детская), группа зубов и время экспозиции, что обеспечивает наглядность и удобство в эксплуатации.

Положительных качеств Port-X II много, но, тем не менее, лучше один раз увидеть, чем сто раз о них услышать или, как в данном случае, прочитать. По всем вопросам приобретения портативного рентгеновского аппарата Port-X II обращайтесь в компанию **UNIDENT**, эксклюзивному представителю продукции Genoray в России. 

КОНФЕРЕНЦИЯ BIOLASE В САМАРЕ: СОВРЕМЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЛАЗЕРОВ




16 и 17 февраля в Самаре состоялась международная научно-практическая конференция «Современные возможности применения лазерных технологий в стоматологии». Организаторами конференции стали: Министерство

здравоохранения и социального развития Самарской области, Самарский Государственный Медицинский Университет, Университет Вены (Австрия), Biolase (США), ООО Юнидент-Поволжье, ОАО Стоматология ЦСКБ. Генеральный партнёр — компания UNIDENT (Москва).



16 февраля в конференц-зале самарской гостиницы «Ренессанс» обсуждались темы: «Современные возможности применения лазерных технологий в стоматологии», «Опыт использования лазерных технологий на территории Самарской области», «Клинические случаи использования

лазера в практике стоматолога-ортопеда», «Клинические случаи применения лазера при реставрации фронтальной группы зубов», «Клиническое применение лазера при обработке корневых каналов и в парадонтологии», «Клиническое применение лазера в парадонтологии и имплантологии». Опытные докладчики и именитые стоматологи делились своим опытом с коллегами. В субботу, 17 февраля, состоялся обширный мастер-класс «Клиническое применение лазера», лазерные технологии увлекли посетителей, а демонстрация работы лазеров на практике заставила врачей всерьез задуматься об их приобретении. По окончании конференции все участники получили именные сертификаты компании Biolase и СамМГУ. Все участники конференции остались довольны занятиями и поддержали идею проведения подобных тренингов в будущем. В ходе лекций они охотно задавали интересные их вопросы об оборудовании и получали исчерпывающие ответы докладчиков. Стоматологи заинтересовались новой информацией и пообещали использовать полученные знания в дальнейшей работе. 

НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ ФИКСИРУЮЩИХ ЦЕМЕНТОВ. КЛИНИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ

А.Б. Перегудов, доктор медицинских наук, профессор кафедры госпитальной ортопедической стоматологии МГМСУ

М.В. Быкова, кандидат медицинских наук, ассистент кафедры госпитальной ортопедической стоматологии МГМСУ

М.А. Мурашов, аспирант кафедры госпитальной ортопедической стоматологии МГМСУ



Заключительным этапом ортопедического лечения несъемными конструкциями является их окончательная фиксация на цемент. Эта процедура по своей важности совершенно не уступает всем предшествующим клиническим этапам, хотя многими врачами воспринимается как второстепенная. Лишь небольшая часть практикующих врачей считает, что большинство предлагаемых сегодня на рынке фиксирующих цементам похожи друг на друга и в одинаковой степени хорошо фиксируют любые реставрации на поверхности или в полости зуба. Основная масса врачей-стоматологов вполне осознает происходящую буквально на наших глазах эволюцию современных фиксирующих материалов.

Современные цементы для постоянной фиксации можно разделить на пять основных групп согласно их химическому составу:

- 1) цинкфосфатные;
- 2) поликарбоксилатные;
- 3) стеклоиономерные;
- 4) полимермодифицированные стеклоиомеры;
- 5) композитные.

Также их можно классифицировать по типу реакции, на которой основан процесс затвердевания:

- цементы с кислотно-основной реакцией затвердевания (1–3 группы);

- цементы с реакцией полимеризации (5-я группа);
- полимермодифицированные стеклоиономерные цементы, отверждаемые благодаря комбинации кислотно-основной реакции и полимеризации (4-я группа).

В каждой из этих групп имеется достаточное количество представителей, производство которых идет полным ходом. В продажу регулярно поступают новые цементы, чья область применения довольно расплывчато описана в инструкциях. Понимая, что различия в физических и биологических свойствах у современных цементам, составляющих эти пять групп, должны быть значительными, врач-стоматолог испытывает зачастую трудности при выборе материала для фиксации определенной реставрации.

В научной стоматологической литературе сегодня можно найти достаточно публикаций относительно показаний для фиксации по каждой из пяти вышеуказанных групп цементам, поэтому мы не ставили целью написать еще одну. Проведя статистический опрос среди ортопедов-стоматологов МГМСУ и большого количества врачей из московских частных стоматологических клиник, мы выяснили, что до % респондентов используют в своей практике лишь цементы 3-й и 5-й группы цементам. Редкое использование самого последнего поколения цементам — 4-й группы, несмотря на рекламируемое фирмами-производителями объединение в их основе оптимальных качеств стеклоиономеров и композитов, связано с некоторыми особенностями этих материалов. Полимермодифицированные стеклоиономерные цементы обладают в большей или меньшей степени способностью к повышенному поглощению воды после затвердевания, приводящему к их расширению. В результате этого возможно возникновение трещин цельнокерамических вкладок и виниров, а также, в некоторых случаях, даже переломов короней зубов, в которых фиксировались на этот цемент анкерные штифты или культевые вкладки.

Кроме того, повышенное поглощение воды при фиксации реставраций на живые зубы способно вызвать послефиксационные боли в результате обезвоживания дентина. В этом случае помогает входящий в комплект дентинный бондинговый агент, но он, к сожалению, очень редко применяется практикующими врачами ввиду расплывчатости формулировок инструкции от фирмы-производителя или нежелания врача ознакомиться с инструкцией, что, увы, не редкость. Кроме того, при работе с полимермодифицированными стеклоиономерными цементами нельзя использовать на этапах временной фиксации материалы, содержащие оксид цинка и эвгенол.

Итак, сегодня цементы 3-й и 5-й групп практически полностью покрывают потребности стоматоло-

гомою ниже, чем при применении стеклоиономерного или цинкфосфатного цемента.

Также этими авторами были предложены разработки специальных удлиненных микробрашей для адгезионной подготовки дентина по протяженности канала корня перед фиксацией штифта. Таким образом, адгезионная подготовка поверхности дентина перед фиксацией реставрации на композитный цемент довольно значима и актуальна. Пожелания же практикующих специалистов сводятся к обладанию цементом, работа с которым не требовала бы дополнительной подготовки клинических опор, а область применения покрывала все возможные клинические ситуации, связанные с фиксацией несъемных конструкций. Такая, казалось бы, фантастическая задача решена сегодня пока только материалом Махсет, выпускающимся фирмой KERR.



Рис. 1. Явление локализованного пародондального воспаления, вызванного остатками неудаленного цемента



Рис. 2. Остатки неудаленного цемента на снятых конструкциях



га в выборе метода фиксации несъемной реставрации, распределяясь следующим образом:

- конструкции на металлических каркасах при высоте культи более 5 мм — 3-я группа цемента;
- цельнокерамические конструкции, конструкции на металлических каркасах, при высоте культи менее 5 мм — 5-я группа цемента.

Тяга человека к универсальности объясняется, в основном, двумя причинами: ленью и рациональностью. Так, ставшая уже традиционной схема фиксации на цементы 3й группы заключается в высушивании клинических опор и замешивании цемента по схеме: порошок/жидкость.

Фиксация же на цементы 5-й группы требует обязательной предварительной обработки клинической опоры по крайней мере одним бондинговым агентом (а иногда и двумя, и с предварительным травлением поверхности).

В лабораторных исследованиях, проведенных К. Памейджер, было выявлено, что ретенция коронок, фиксированных на композитные цементы с использованием адгезивных систем, значительно превышает уровень ретенции самих композитных цемента. Кроме того, сочетание использования композитного цемента с дентинным бондинговым агентом позволяет достичь высокой герметичности при фиксации. Те же явления описывают Г. Бейтмен, Д.Н.Дж. Рикеттс и В.П. Сондерс, отмечая, что при фиксации штифтов на композитный цемент краевая микропроница-

Этот материал знаменует совершенно новое направление в группе композитных цемента, представляя собой самопротравливающую, самоадгезивную композитную систему. Махсет — это композитный цемент (паста-паста) двойного отверждения, собственная система инициации окислительно-восстановительных реакций и1082 которого позволяет соединить в одном материале все необходимые компоненты для протравливания, бондинга и фиксации. При этом достигаются:

- простота использования, аналогичная простоте использования традиционных цемента;
- исключительная стабильность материала в состоянии «паста-паста», что позволяет производить его прямое нанесение непосредственно из шприца со смесительными насадками в реставрацию или препарированную полость;
- высокоэффективный механизм полимеризации в темноте для областей с ограниченным, вплоть до отсутствия, доступом света;
- длительная цветовая стабильность, что актуально для эстетики безметалловых реставраций;
- возможность применения при всех видах несъемных конструкций, кроме виниров;
- исключительная адгезия ко всеповерхностям, в том числе к благородным сплавам, превышающая в среднем в два раза адгезию полимермодифицированных стеклоиономеров и композитных цемента;



Рис. 3. Ортодонтические резиновые кольца



Рис. 4. Кольца, зафиксированные на протезах



Рис. 4 (2). Готовая работа на моделях



Рис. 4 (3). Выбор фиксационного материала



Рис. 4 (4). Подготовка работы к фиксации



Рис. 5. Резиновое кольцо разрезается и удаляется из межзубного промежутка


- минимальная толщина полимеризованного слоя, не превышающая 12 мкм, что укладывается в идеальный стандарт цемента, применяемых для фиксации несъемных реставраций;
- возможность удаления основных излишков в состоянии геля, которое достигается через 2,5—3 минуты от момента замешивания.

По мере эволюции всех групп цемента в сторону увеличения их ретенционных качеств начала приобретать актуальность проблема удаления излишков цемента после фиксации, особенно из зон межзубных промежутков протяженных несъемных конструкций. Нередко после снятия таких конструкций мы обнаруживаем остатки неудаленного цемента, просуществовавшие во рту не один год и причинявшие пациенту различного рода неудобства, от пролежней в области межзубных сосочков до явлений локализованного пародонтального воспаления (рис. 1—2). Трудность удаления затвердевших цемента с поверхности реставрации и зуба значительно варьируется и оценивается по пятибалльной шкале, основанной на результатах клинического опыта. Значение 0 показывает, что цементы легко удаляются; 1 — относительно легко; 2 — с определенными усилиями; 3 — требуют тщательного скейлинга; 4 — удаление затруднено; 5 — цемент очень сложно удалить вследствие особой прочности.

Для каждого цемента предложена оценка степени сложности удаления после начала затвердевания (НЗ) и после окончательного отверждения (ОЗ). Так, стеклоиономерные цементы характеризуются показателями: НЗ=2 и ОЗ=4, а композитные, соответственно, НЗ=2 и ОЗ=5.

Высокая ретенция современных цемента, особенно композитных, послужила причиной разработки нами методики оптимизации и1091 удаления остатков фиксирующего материала из скрытых зон протяженных несъемных реставраций. Предложенная методика заключается в размещении перед фиксацией в зонах межзубных промежутков несъемных зубных протезов круглых ортодонтических резиновых колец (рис. 3). Кольца должны плотно охватывать протез в зоне сочленения элементов, что, благодаря их эластичности, позволяет с помощью одного кольца защищать до двух промежутков (рис. 4).

После полного затвердевания цемента резиновое кольцо разрезается и удаляется из межзубного промежутка (рис. 5). При этом поверхность вершины межзубного сосочка оказывается полностью чистой, а оставшееся после удаления резинового кольца отверстие позволяет легко ввести в него зонд и удалить излишки цемента.

Предложенная нами технология позволяет гарантированно исключить присутствие остатков фиксирующего материала между всеми элементами несъемной конструкции, что, несомненно, увеличивает срок ее эксплуатации и повышает качество жизни пациента. 

Список использованной литературы

1. Бейтмен Г., Рикеттс Д.Н.Дж., Сондерс В.П. *Обзор систем штифтов на волоконной основе*. Дент. Арт. 2005; 3: 48-57.
2. Карастева К. *Безметалловые штифты уравновешивают прочность на разрыв и силу давления, предупреждая раскол корня*. Дент. Арт. 2001; 1: 48-51.
3. Памейджер К. *Современные цементы, применяемые в ортопедической стоматологии*. Панорама ортопедической стоматологии. 2004; 4: 32-40.
4. Pameijer CH, Jefferies SR. *Retentive Properties and film thickness of 18 luting agents and luting Systems*. General Dent Nov Dec 1996; p. 524-30.
5. Pameijer CH, Stanley HS, Ecker G. *Biocompatibility of a glass ionomer luting agent. Part II: Crown cementation*. Am J Dent 1991; 4: 134-42.
6. Pashley DH, Michelich V, Kehl T. *Dentin permeability: effects of smear layer removal*. J Prosthet Dent 1981; 46: 531-7.
7. *Phillips' Science of Dental Materials*, 11th Edition By Kenneth J. Anusavice.
8. Stanley HR. *Human pulp response to restorative dental procedures*. Stortor printing Co. Rev Edition. 1981; P. 29.
9. Wilson AD, Kent BE. *The glassionomer cement: A new translucent dental filling material*. J Appl Chem Biotechnol 1971; 21: 313.



На стенде компании **Kerr** были представлены все новинки ассортимента.
 На фото: Президент и Вице-президент **UNIDENT** **Тамаз Омарович** и **Ивета Робертовна Манашерова** с руководителями **Kerr** на стенде компании



На выставке **IDC-2007 Biolase** представил стоматологам свою новую разработку уникальный диодный лазер **Erlase**.
 На фото: директор отдела розничных продаж **UNIDENT** **Л. Манашерова**, менеджер по продажам **Biolase** в странах Европы, Восточной Европы, Ближнего Востока и Африки **У. Меринг**, старший менеджер дилерского отдела **UNIDENT** **А. Карпова** и директор отдела лазерного оборудования **UNIDENT** **К. Платицин**



На стенде компании **UNIDENT SWISS** Президент **UNIDENT** **Т.О. Манашеров** обсудил с представителями **UNIDENT SWISS** новые направления и перспективы развития средств для дезинфекции



IDS – 2007:



Президент **UNIDENT** **Т.О. Манашеров** посетил стенд партнеров из компании **3M ESPE**.
 На фото: **Т.О. Манашеров** с членом совета директоров и директором по бизнес развитию **3M ESPE** **Т. Андерсеном**



Большой интерес вызвала новая стоматологическая установка **J.Morita**, представленная на **IDS-2007**. Президент **UNIDENT** **Т.О. Манашеров** и директор по розничным продажам **UNIDENT** **Л. Манашерова** лично оценили параметры новой модели при встрече с менеджером по экспорту **J.Morita Europe** **А. Метельковым**



Случайная встреча на стенде компании **J.Morita** с д.м.н., профессором, Президентом стоматологического центра **Мегастом**, ректором Медицинской Академии Дентальной Имплантации «МАДИ», **Ф.Ф. Лосевым** стала приятной неожиданностью для Президента **UNIDENT** **Т.О. Манашерова**

На выставке IDS-2007 был представлен стенд компании DRC, Вице-президент UNIDENT И.Р. Манашерова встретила с коллегами-производителями серии «умных» паст премиум-класса



Сегодня большим интересом российских стоматологов пользуется экономичное оборудование. Встреча директора по продажам UNIDENT Р. Манашерова с партнерами из корейской компании Good Doctors наметила перспективы развития взаимоотношений между компаниями



Встреча представителей UNIDENT и KERR прошла в теплой дружеской обстановке и наметила дальнейшие пути развития взаимоотношений между компаниями

На стенде компании Kodak Dental Systems состоялась встреча руководителя отдела рентгенооборудования UNIDENT Г. Габузова и директора по продажам продукции Kodak в Восточной Европе, Азии и Африке Д. Пулина

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В КЕЛЬН



Встреча руководителей компаний UNIDENT и Castellini прошла на высшем уровне. На стенде компании Castellini были собраны лучшие стоматологические установки премиум-класса, а также новые разработки компании — портативная модель установки, уникальные бесщеточные микромоторы и наконечники для них.



В дни проведения IDS-2007 на стенде Zhermack проходил розыгрыш мотоцикла. Президент UNIDENT Т.О. Манашеров сравнил главный приз выставки с мотоциклом Harley Davidson, разыгранным в сентябре на стенде UNIDENT. На фото: Т.О. Манашеров UNIDENT, С. Бьонди и В. Мора (Zhermack)


J.MORITA И KODAK: UNIDENT ОБЪЕДИНЯЕТ



В Москве 25 и 26 января компания UNIDENT встречала представителей дилерской сети, для которых был организован тренинг-семинар о рентгенооборудовании ведущих мировых компаний. Два дня гостей столицы знакомили с новыми нюансами использования рентгеновских аппаратов, последними разработками в этой области и рекомендациями по их использованию. В первый день тренинга лекцию по продукции компании J.Morita читал руководитель отдела рентгенооборудования Георгий Габузов. Тематика семинара не случайна, ведь организатором тренинга стал эксклюзивный представитель рентгенов J.Morita в России — компания UNIDENT. На основе практических исследований Георгий Робертович

подробно рассказал о преимуществах продукции японской компании, поделился возможными перспективами развития уникальных рентгеновских аппаратов в России и дал практические рекомендации региональным представителям UNIDENT, которым предстоит знакомить стоматологов с новыми разработками J.Morita в своих регионах. Во второй день занятий участникам семинара была предложена лекция по рентгеновскому оборудованию компании Kodak, а также обзорные доклады по оборудованию для зуботехнической лаборатории и стоматологическим установкам 2006 модельного ряда Castellini: EVO и ELI. Очередная лекция Георгия Габузова была посвящена изменениям в линейке оборудования Kodak, в этом году компания предлагает стоматологам новые разработки и высокотехнологичные модели рентгеновских аппаратов и визиографов. Рассказав о перспективах развития и новых аппаратах, Георгий Робертович передал слово своим коллегам.

Обзорную лекцию по оборудованию для зуботехнических лабораторий провела заместитель руководителя отдела оборудования Ирина Антонова. Ирина Анатольевна рассказала о возможности оснащения лаборатории под ключ на базе оборудования из ассортимента UNIDENT, при помощи высококачественного оборудования известных производителей: Dental Art, Emmevi и KaVo. Затем выступил Эдуард Евгеньевич Осипов с лекцией о преимуществах оборудования Castellini. В докладе были рассмотрены все достоинства итальянского производителя, а также новинки компании — моторы и наконечники для стоматологических установок.

Все участники семинара остались довольны занятиями и поддержали идею проведения подобных тренингов в будущем. В ходе лекций они охотно задавали интересующие их вопросы об оборудовании и получали исчерпывающие ответы наставников. Дилеры заинтересовались новой информацией и пообещали использовать полученные знания в дальнейшей работе. 

СЕКРЕТЫ УМНОЙ ЭКОНОМИИ



Стоматологическая установка AL 398 SK

Нам часто задают вопрос, как оборудовать кабинет сократив затраты, но не потеряв в качестве? Безусловно, его надо задавать профессионалу, который знает стоматологическое оборудование изнутри, учитывает мнение экспертов и располагает объективными данными на этот счет. Поэтому мы переадресовали этот животрепещущий вопрос старшему менеджеру отдела розничных продаж компании UNIDENT Анатолию Егорову.

СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ УСТАНОВКА

Стоматологический кабинет начинается с установки. Принято считать, что срок работы установки достаточно длителен, а качество исполнения играет решающую роль в процессе лечения, потому что большая часть бюджета уходит на ее приобретение. Но я не был бы так категоричен. Естественно, существуют различия между моделями разных производителей, в удобстве эксплуатации и деталях, но, в сущности, они идентичны. На мой взгляд, тратить большие суммы на эту статью расходов стоит лишь в том случае, когда дизайн установки и компания-производитель играют решающую роль в имидже клиники, а ее владелец располагает необходимыми средствами для приобретения дорогостоящего оборудования. Во всех остальных случаях вполне оправдана покупка более экономичных вариантов.

В качестве наиболее экономичных вариантов я предлагаю клиентам стоматологические установки AOL и QL, они просты конструктивно, качественны и ремонтпригодны. Компания UNIDENT представляет это оборудование эксклюзивно, поэтому вопреки расхожему мнению о невысоком качестве продукции азиатских поставщиков, осуществляет жесткий контроль над ее производством, что является гарантом качества для многих стоматологов.

Почему я считаю, что стоматологическая установка может быть не дорогой? Дело в том, что на работу стоматологической установки, кроме нее самой, влияет слишком много факторов, которые стоит учитывать. Важным звеном, обеспечивающим эффективность работы стоматологической установки, является качество сжатого воздуха.

Безусловные лидеры в этой области – немецкие компрессоры KAESER, они отличаются повышенной производительностью, легкостью в обслуживании и современным дизайном. Естественно за качество нужно платить, если цена вас устраивает, то это лучший вариант. Если вы располагаете скромным бюджетом, то я обращаю внимание стоматологов на компрессоры компаний WuWei и MAIDEGAO, которые отличаются демократичными ценами при минимальных потерях в качестве.

Если же вы хотите повысить эффективность работы на экономичном оборудовании, то я рекомендую приобретать к нему высококачественные аксессуары – KaVo, Bin Air, W&H, укомплектовать установку LCD-монитором.

Сочетание всех компонентов существенно облегчает работу специалиста и позволяет добиваться высоких клинических результатов при минимальных затратах на оборудование.

МЕЛКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Здесь картина немного другая. Как правило, стоматологи годами вырабатывают стойкую привычку к определенным брендам. Например, если врач привык пользоваться продукцией определенной торговой марки, то его сложно переориентировать на идентичный аппарат нового производителя. И это происходит вовсе не потому, что другая модель имеет ряд недостатков, а потому



Компрессоры KAESER



Скейлер Cleanse S+
 компании DMETEC



Ультразвуковая ванна CD-7810A
 компании CODY

что стоматолог хорошо знает свое оборудование, у него нет к нему замечаний, так зачем экспериментировать?

Естественно каждый сам выбирает для себя подходящую модель, но если у врача нет принципиальных предпочтений, я рекомендую приобретать экономичные модели. Хочу опередить закономерный вопрос, как ценовая экономия отразится на качестве работы оборудования. Не могу отвечать за всех поставщиков стоматологической продукции, но UNIDENT подходит ответственно к формированию своего ассортимента, поэтому наши сервисные инженеры проводят тщательное тестирование оборудования. В итоге мы пришли к выводу, что модели, поставляемые азиатскими партнерами UNIDENT на российский рынок, не уступают в цене и качестве, а по некоторым показателям выигрывают у своих европейских коллег.

Приведу некоторые примеры.

Апекслокаторы EMF-100 Deluxe оснащены надежной системой самодиагностики, возможностью подключения аппарата к ПК и большим LCD-дисплеем, изменяющим угол наклона. Среди мелкого стоматологического оборудования я всегда выделяю полимеризационные лампы корейской компании DMETEC. Легкая и эргономичная беспроводная лампа Led Skylight не нагревается даже при длительной работе и обеспечивает быстрое и надежное отверждение пломбировочного материала толщиной 2 мм.

Чуть подробнее остановлюсь на интраоральных видеокамерах. Я искренне считаю, что камера

необходима в работе каждого стоматолога, поэтому предлагаю своим клиентам камеры компании Good Doctors, которые позволяют получать качественное изображение рабочей области в условиях обычного стоматологического кабинета. Камеры выпускаются в 2-х модификациях. WHICAM USB позволяет подключать приемник к ПК и отображать кадры на мониторе для дальнейшей работы с изображением. Автономная мультимедийная система WHICAM M-station позволяет работать с камерой без компьютера, стабилизировать или поворачивать снимки, устанавливать различные режимы изображения, сохранять до 48 кадров в памяти и копировать их при помощи USB-устройств.

В разговоре о бюджетной продукции не могу не упомянуть оборудование для дезинфекции экономичных линий. Думаю не стоит говорить об их важности в борьбе с перекрестной инфекцией, но цены на стерилизационное оборудование достаточно высоки. В этой категории стоматологического оборудования я рекомендую обратить внимание на ультразвуковые мойки тайваньской компании CODYSON и автоклавы бразильской компании CRISTOFOLI. Мойки CODYSON оборудованы мощным преобразователем, что позволяет достигать высоких результатов очистки, они имеют большой ассортимент моделей, бесшумны и безопасны в работе. Автоклавы CRISTOFOLI эффективны, удобны и просты в эксплуатации.

Вновь вернусь к компании DMETEC, не раз упоминавшейся в обзоре. Это вполне обоснованно, компания порадовала нас высоким качеством оборудования и приятными ценами на него. В линейке продукции DMETEC высокое место занимают скейлеры, в России уже известно несколько моделей Cleanse S, Cleanse S+ и встраиваемая модель Compact S. Скейлеры отличаются высоким качеством сборки и комплектующих деталей, что говорит о длительном сроке службы оборудования.

На сегодняшний день, выбор экономичных моделей велик, но стоматологам следует очень тщательно выбирать поставщика, который ответственно подходит к выбору своих партнеров и качеству продукции. В ассортименте компании UNIDENT вы можете найти товары всех ценовых категорий и качественных характеристик, поэтому с легкостью подберете оборудование, удовлетворяющее все ваши потребности, включая ценовую выгоду и прекрасный результат. Грамотно расставленные приоритеты позволят сэкономить от 30 до 50% вашего бюджета, но не стоит забывать, что существуют категории продукции, экономия на которых выльется вам в очередные капиталовложения... Об этом читайте в следующем номере журнала UNIDENT Today.

ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННАЯ СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ С ДОСТАВКОЙ



Повышение качества медицинского обслуживания, в частности стоматологического, особенно отразилось на уровне оказания помощи жителям удаленных от крупных городов населенных пунктов, детям и инвалидам. Одним из способов решения указанной проблемы является оказание квалифицированной помощи с выездом специалиста к паци-

енту. Однако это требует наличия специального переносного оборудования, по качеству и возможностям не уступающего оборудованию в стационарах.

UNIDENT, являющийся эксклюзивным дистрибьютором компании **Castellini** — известного в мире производителя высококлассного стоматологического оборудования — предлагает вниманию государственных организаций и частных лиц новую разработку — переносную стоматологическую установку.

В разобранном виде установка состоит из двух сумок с ручками и чемодана общим весом 66 кг



и может перевозиться в багажнике легкового автомобиля.

В состав установки входит:

1. Врачебный блок, помещаемый в прочный чемодан на роликах, с выдвигающей ручкой и складывающимися ножками, включающий:
 - турбинный модуль в комплекте с наконечником Castellini Cleanair 2000P (стандартная головка, кнопочная фиксация бора);
 - модуль микромотора в комплекте с пневматическим микромотором Castellini Air Power 2 (встроенный спрей, съёмный автоклавируемый корпус);
 - водо-воздушный пистолет Three Steril F;
 - слюноотсос эжекторного типа;
 - педаль управления;
 - система автономной подачи дистиллированной воды.
2. Кресло пациента со складной опорой, регулировкой по высоте (4 позиции, изменением наклона спинки, съёмными подлокотниками).
3. Светильник, монтируемый на кресле с возможностью артикуляции с встроенным трансформатором 220/12 В.
4. Переносной компрессор Castellini, производительностью 90 л/мин, ресивер — 10 л.

Установка, для функционирования которой требуется лишь подключение к стандартной электросети, позволяет оказывать квалифицированную стоматологическую помощь в достаточно комфортных условиях для пациента и врача.

Вместе с тем, в данном стоматологическом комплексе отсутствует очень важное и необходимое

звено в стоматологической практике — возможность рентгеновского обследования. Однако и эта проблема может быть успешно решена. Компания **UNIDENT** заинтересовалась чрезвычайно интересной разработкой корейской компании **Genoray** — переносным рентгеновским аппаратом Port-X II. Уже сегодня стоматологи имеют возможность испытать новинку диагностического оборудования на практике. В чем же уникальность Port-X II? Аппарат имеет небольшие размеры 197x147x145 мм, питается от батареи повышенной ёмкости (зарядное устройство прилагается), оснащён дисплеем, на котором отображаются все основные функции аппарата. Процесс съёмки осуществляется как с использованием стандартной плёнки (в том числе самопроявляющейся), так и цифрового датчика. Такой стоматологический переносной комплекс можно доукомплектовать некоторыми дополнительными приборами (например, переносной светотверждающей лампой, скейлером, апекслокатором), что ещё более приблизит по качеству выездную помощь к оказываемой в стационарах. Такие мобильные комплексы могут найти применение для профилактики и лечения зубов в школах, оказания стоматологической помощи в полевых условиях.



Э. Осипов

Руководитель отдела оборудования

ОПОЛАСКИВАТЕЛЬ ДЛЯ ПОЛОСТИ РТА R.O.C.S.

С.К. Матело, А.В. Гроссер, Т.В. Купец, А.П. Карпов
ООО «ДиАрСи»



В классификации средств, предназначенных для гигиенического ухода за полостью рта, ополаскиватели фигурируют как дополнительные. [1] Жители нашей страны пользуются жидкими средствами гигиены значительно реже, чем зубной пастой и щеткой. Такое отношение к ополаскивателям не заслуженно и, скорее всего, связано с недостаточным уровнем информированности, как пациентов, так и врачей. Жидкие средства гигиены как источник биологически активных компонентов имеют ряд преимуществ перед такой формой как зубная паста, хотя достаточно часто с точки зрения введенных компонентов эти составы похожи.

Преимущество ополаскивателей связано, прежде всего, с отсутствием в составе твердых частиц абразива, обладающих большой поверхностью и, следовательно, высокой сорбционной емкостью. При правильном составлении рецептуры, все активные компоненты, введенные в ополаскиватель, сохраняются в доступной форме и попадают в полость рта в активном состоянии.

Сегодня на рынке средств гигиены доминируют ополаскиватели для полости рта, включающие антисептики широкого спектра действия триклозан, хлоргексидин, лактат алюминия, цетилпиридинхлорид и др. вводимые в состав гигиенического средства самостоятельно либо в сочетании с растительными препаратами, а так же различные соединения фтора. Отсутствие большого разнообразия в ассортименте ополаскивателей может быть связано с целым комплексом технологических сложностей, так как состав должен включать большое количество воды. Чтобы достичь гомогенности конечно-

го продукта многие производители применяют спирт, как растворитель активных добавок и ароматизаторов, обеспечивающий стабильность рецептуры. Однако спирт имеет ряд побочных эффектов, прежде всего связанных с пересушивающим действием на слизистую полости рта. Аналогичное действие на слизистые оказывает известное поверхностно-активное вещество — лаурилсульфат натрия, который вводят для стабилизации состава. Использование антисептиков с лечебно-профилактической целью по сей день остается предметом дискуссии, так как в спектр действия перечисленных препаратов попадает сапрофитная микрофлора полости рта. Именно поэтому в серии средств гигиены марки R.O.C.S. противовоспалительное действие основывается на свойствах природных компонентов, присутствующих в пищевом рационе человека, и реализуется преимущественно за счет регуляторных влияний на процессы, протекающие в мягких тканях полости рта.

Ополаскиватели для полости рта R.O.C.S. оказывают комплексное влияние на органы полости рта, которое достигается благодаря сочетанию экстракта ламинарии, ксилита, глицерофосфата кальция и хлорида магния.

В примененном комплексе центральная роль принадлежит экстракту бурой водоросли семейства ламинариевых *Laminaria saccharina* из региона Шлезвиг-Гольштейн, расположенного вблизи балтийского побережья Германии.

Еще не зная основных действующих начал водорослей, люди издавна с большим успехом использовали их в лечебных целях. **Водоросли в большей степени, чем другие живые существа подводного царства, обладают способностью извлекать из морской воды и аккумулировать многочисленные элементы.** Этот вид водорослей включает макро и микроэлементы: йод, калий, каль-



ций, магний, фосфор, серу, кремний, железо, бром, бор, стронций, марганец, ванадий, медь, золото, хром и др., а также витамины В, С, Е. [2] **Концентрация магния в морской капусте превышает таковую в морской воде в 9–10 раз, селена — в 17 раз, брома — в 13 раз. В одном килограмме ламинарий содержится столько йода, сколько его растворено в 100000 литрах морской воды.** Количество йода в ламинариях в несколько тысяч раз больше, чем в наземной флоре, причем в бурых съедобных водорослях до 95% йода находится в виде органических соединений, из них примерно 10% связано с белком, что имеет немаловажное значение.

Кроме этого ламинария продуцирует органические вещества, оказывающие на организм человека положительное (в том числе регуляторное) влияние. Так, в морской капусте имеется некоторое количество моно- и дийодтироксина — неактивных гормональных веществ, содержащихся в ткани щитовидной железы. Лабораторные исследования показывают, что в ламинарии содержится такое количество провитамина А, которое соответствует его содержанию в распространенных фруктах: яблоках, сливах, вишнях, апельсинах. По содержанию витамина В1 ламинария не уступает сухим дрожжам. Особую ценность для медицинских целей представляют полисахариды ламинарии фукоидан и ламинарин; альгиновая кислота в виде солей. Кроме того, в ламинарии присутствуют полифенолы, протеины, хлорофилл, полиненасыщенные жирные кислоты и др. [3, 4, 6] Проведенный нами анализ аминокислотного состава экстракта позволил выявить 18 аминокислот из числа незаменимых.

Благодаря богатейшему набору БАВ с различной фармакологической активностью экстракты морских водорослей с успехом могут быть использованы для создания лечебно-профилактических средств в различных областях медицины. [4, 5, 6, 8]

Полисахариды, продуцируемые ламинарией, обладают целым комплексом свойств. Применение полисахаридов ламинарии для профилактики экологически зависимых иммунодефицитов на Севере продемонстрировало выраженное позитивное влияние на состояние иммунной системы, что позволило в понизить частоту ОРВИ в 1,6 раза, обострений болезней желудочно-кишечного тракта (гастрит, дуоденит, дискинезия желчевыводящих путей) в 2,2 раза, обострений гиперчувствительности в 2,7 раза, а стоматита — в 3,6 раза группе детей, участвовавших в исследовании. [7]

Полисахариды ламинарии (альгинаты) великолепно удерживают на слизистой воду, что уже давно нашло применение в терапии желудочно-кишечных заболеваний и представляет значительный интерес в профилактике стоматологических заболеваний при снижении функциональной активности слюнных желез. Морская капуста обладает и антикоагулянтными свойствами, то есть препятствует повы-

шению свертываемости крови и образованию тромбов. Биологически активные компоненты водорослей активизируют ферментные системы человека, что тоже влияет на показатели гемодинамики. Наличие в ламинарии полиненасыщенных жирных кислот типа омега-3 и практически полного набора незаменимых аминокислот, активно резорбируемых слизистой позволяет говорить о способности экстракта улучшать трофику пародонта. [3, 6, 8]

СИСТЕМНЫЕ ЭФФЕКТЫ ВОДОРΟΣЛЕВЫХ ПРОДУКТОВ. [8]

Несмотря на разнообразие водорослевых продуктов, механизм их действия и биологические эффекты сходны. Наличие в ламинарии микро, макроэлементов и витаминов в оптимальном для человека соотношении, обуславливает ее высокую биологическую активность. Наличие альгиновой кислоты в составе ламинарии дополняет картину.

Биологические эффекты продуктов водорослевого происхождения

- стимуляция фагоцитоза (повышение активности нейтрофильных лейкоцитов и макрофагов и моноцитов)
- усиливают активность Т-лимфоцитов
- стимуляция регенеративных способностей живой ткани
- вирусоцидное действие
- бактерицидное действие
- стимуляция выработки сывороточных иммуноглобулинов
- стимуляция выработки секреторного иммуноглобулина А
- снижение уровня холестерина и жирных кислот (в том числе ЛПВП и ЛПНП) в сыворотке крови
- абсорбция солей тяжелых металлов
- абсорбция антигенов
- абсорбция ЦИК (циркулирующие иммунные комплексы) из сыворотки крови
- антиоксидантный эффект
- активация энергетических процессов в цикле тканевого дыхания (путем повышения активности сукцинатдегидрогеназы)
- стабилизация цитоплазматических и базальных мембран
- стимуляция гемопозеза
- антикоагулянтный (слабый гепариноподобный — ингибция активности 7,11 и 12 факторов свертывания)
- стимуляция перистальтики кишечника (за счет способности к набуханию альгинатов).

Местные эффекты водорослевых продуктов:

- местный противовоспалительный эффект
- местный бактерицидный



- местный вирусоцидный
- репаративный
- стимуляция выработки местных факторов защиты
- местный гемостаз

Местные эффекты водорослевых продуктов используются при локализованном очаге поражения кожи или слизистых оболочек.

В последнее время ламинария все более широко применяется в стоматологической практике. Экспериментально обоснована целесообразность применения сложной зубной пасты с биологически активными соединениями ламинарии для улучшения физико-химических и механических свойств эмали зубов и профилактики кариеса. Зубные эликсиры с минерально-витаминным концентратом ламинарии способствуют улучшению обменных процессов в ткани пародонта [9, 10]. На экстракте *Laminaria saccharina*, используемом в ополаскивателе **РОКС** раскрыт один из важнейших механизмов местного действия, очень интересного при наличии деструктивных изменений в пародонте. Он связан со способностью экстракта в концентрации 2% снижать *in vitro* активность матричной металлопротеиназы (ММП-9) на 63,3%. При концентрации этого экстракта в продукте 0,2% и менее эффект ингибирования не обнаружен. Матричные металлопротеиназы (ММП) группа структурно родственных протеолитических ферментов, которые разрушают внеклеточный матричный белок — коллаген и эластин. [11] Богатейший набор микроэлементов *Laminaria Saccharina* в сочетании с глицерофосфатом кальция, хлоридом магния и ксилитом, примененный в составе ополаскивателя для полости рта **R.O.C.S.** помогает активно повлиять на процесс реминерализации зубов. Применение такого состава в детском возрасте особенно актуально, поскольку совмещение такого комплекса с наиболее активными формами фтора (аминофторидом или фторидом натрия) в составе одного гигиенического средства не возможно. Что же касается профилактики стоматологических заболеваний у взрослых, то такая форма как ополаскиватель позволяет доставить в полость рта наиболее ценные БАВ ламинарии в биологически активной форме.


Ополаскиватели для полости рта R.O.C.S.

1. **R.O.C.S.** для детей 8–18 лет. Является источником кальция, фосфата, магния и микроэлементов, которые способствуют гармоничному процессу созревания твердых тканей зубов. Комплекс биологически активных веществ ламинарии помогает устранить кровоточивость десен и защитить их от действия болезнетворных факторов.
2. **R.O.C.S.** для взрослых. Является источником кальция, фосфата, магния и микроэлементов, что способствует профилактике кариеса и некариозных поражений зубов. Комплекс биологически активных веществ ламинарии помогает устранить кровоточивость десен, ускоряет процессы репарации, активно связывает ток-

сины и ионы тяжелых металлов, позитивно влияет на факторы местного иммунитета, активно увлажняет слизистую полости рта.

Ополаскиватели для полости рта R.O.C.S. — эффективная формула, великолепные вкусы.

Для взрослых: освежающий вкус грейпфрута и мяты; нежный вкус малины для тех, кто желает отказаться от мяты.

Для детей: Cool mix, вкус активного дня. Этот аромат назвали лучшим все школьники, принявшие участие в специальном тестировании. 

Изготовлено: по рецептурам и под контролем компании **WDS (World Dental Systems)**, Швейцария, **ООО «ЕвроКосМед»**, 142040, Московская область, г. Домодедово, Каширское шоссе, 7.

Дистрибьютор: **ООО «Диарси Центр»**, 119526, Москва, а/я 95. С вопросами и комментариями обращаться по адресу: **ООО «Диарси Центр»**, 119526, а/я 95

Список литературы:

1. Хоменко Л.А. и др. *Современные средства экзогенной профилактики заболеваний полости рта*. К.: Книга плюс, 2001
2. *Seaweed Resources in Europe: Uses and Potentials*. Guiry & Blunden (eds.), J. Wiley & Sons, 1991
3. Л.А.Зубов, Т.А. Савельева *Целебный дар моря*. Архангельск, АОБВ, 1997 г.
4. Добродеева Л.К. *Лечебные препараты водорослевого происхождения*. Архангельск, 1997. 24 с.
5. *Изучение и применение лечебно-профилактических препаратов на основе биологически активных веществ*. Под ред. В.Г. Беспалова и В.Б. Некрасовой. — //СПб.: Эскулап, 2000. — с.468.
6. Зузук Б.М., РВ. Куцик, *Ламинария сахаристая (син. Морская капуста) Laminaria saccharina (L.) Lamour* //Провизор, № 7–8, 2004, электронная версия
7. Добродеева Л.К. *Иммунотенезирующие свойства препаратов водорослевого происхождения*. Филиал института физиологии Уро РАН, г. Архангельск. <http://www.medafam.ru/php/content.php?group=2&id=4865>
8. Чащина Н.В., В.А. Терновская, Л.А. Зубов. *Продукты водорослевого происхождения в лечебной практике...* Северный государственный медицинский университет. <http://www.esus.ru/php/content.php?id=652>
9. Дрожжина В.А., Петрищев Н.Н., Федоров Ю.А. *Повышение физиологической резистентности ткани пародонта у белых крыс под влиянием биологически активных веществ из ламинарии* // Физиол. журн. им. И.М. Сеченова.— 1995.— Т. 81, №12.— С. 126–133.
10. Дрожжина В.А., Федоров Ю.А., Блохин В.П., Соболева Т.Ю., Казакова О.В. *Использование зубных эликсиров на основе природных биологически активных веществ в лечении и профилактике заболеваний пародонта* // Стоматология.— 1996, спец. выпуск.— С. 52–53.
11. Herrmann M., G. Vielhaber, H.-J. Bertram. *Matrix Metalloproteinases in Skin Biology*. //SOFW Journal, 9, 2004.

UNIDENT: СОДРУЖЕСТВО ПАРТНЕРОВ



Президент UNIDENT Т.О. Манашеров и Менеджер по экспорту J.Morita Europe А. Метельков



Помощник руководителя отдела лазерных технологий UNIDENT А. Хвойницкая и менеджер по продажам оборудования Biolase в странах Европы, Восточной Европы, Ближнего Востока и Африки У. Меринг. Мастер-класс на выставке Dental Expo 2006



Региональный менеджер Kodak Dental Systems в России, странах СНГ и Иране З. Мусаелян и руководитель отдела рентгенооборудования UNIDENT Г. Габузов на XII Дилерской конференции UNIDENT

UNIDENT, наряду с лазерными технологиями и установками премиум-класса. Стремление компании к совершенству объясняет жесткий отбор партнеров. В числе первых, был заключен контракт с Kodak Dental Systems. Компания Kodak, изначально специализирующая на производстве высококлассных фотоаппаратов, пленки и проявочных реактивов, вышла на новый уровень развития и освоила новое для себя поле деятельности — рентгеновское оборудование для стоматологии. Компания UNIDENT не сомневалась в успехе нового направления, и подписала договор о дистрибуции продукции Kodak. За 12 лет тесного сотрудничества компании стали не просто стратегическими партнерами, но и настоящими союзниками. В этом году на выставке Dental Salon 2007 на стенде Kodak Вы увидите рентгеновское оборудование... под эгидой UNIDENT. Дело в том, что, отказавшись от участия в выставке, Kodak, не задумываясь, предложил свое место коллегам из UNIDENT. Более того, именно на стенде UNIDENT эксклюзивно будут представлены новинки из ассортимента Kodak. Вот такая дружба возникла между партнерами!

UNIDENT & BIOLASE

Лазерные технологии — самое передовое направление в стоматологии. Не все компании с одинаковым энтузиазмом поддержали их развитие, компания UNIDENT, напротив, увидела за новыми технологиями большое будущее. Подписав долгосрочный контракт на эксклюзивную дистрибуцию лазеров Biolase в России, UNIDENT познакомил российских стоматологов с технологиями, которые позволяют в несколько раз эффективнее, быстрее и безопаснее проводить большинство хирургических операций и профилактических процедур.

За долгую историю отношений между компаниями было осуществлено много совместных проектов, последним из которых была конференция UNIDENT и Biolase в Самаре «Современные возможности применения лазерных технологий в стоматологии». Конференция проводилась при поддержке Министерства здравоохранения и социального развития Самарской области, Самарского Государственного Медицинского Университета, Университета Вены (Австрия), ОАО Стоматология ЦСКБ. Поволжье было выбрано не случайно, именно там расположен перспективный филиал компании UNIDENT. Самарские стоматологи заинтересовались темой конференции и с удо-

Компания UNIDENT была основана в 1994 году, именно в это время начала формироваться современная система стоматологического обслуживания. Количество поставщиков начало стремительно расти. Многие из начинающих и даже маститых на тот момент компаний не выдержали погони за клиентами. Компания UNIDENT, напротив, в честной конкурентной борьбе крепла и развивалась. В это время были заключены первые сделки, подписаны первые контракты, появились первые постоянные клиенты. Сегодня компания UNIDENT — это более 100 специалистов, крупнейшая в России дилерская сеть, 3 филиала (в России, Украине и Узбекистане), огромная клиентская база. Бесспорно, UNIDENT задает темп на рынке стоматологического оборудования, компания поддерживает самые передовые разработки и перспективные молодые компании, эксклюзивно представляя стоматологам лучшие новинки. И все же среди эксклюзивных направлений компании особенно выделяются крупные производители, титаны стоматологического оборудования, с которыми UNIDENT связывает многолетняя история.

UNIDENT & KODAK DENTAL SYSTEMS

Рентгеновское оборудование всегда было одним из приоритетных направлений для компании

вольствием провели два дня на лекционных занятиях и практических мастер-классах. Кроме того, компании совместно провели акцию, согласно условиям которой, каждый покупатель лазеров LaserSmile, Waterlase и Waterlase MD по розничным ценам и 100% предоплате становился обладателем именного подарочного сертификата UNIDENT на сумму 5, 10, 15 тыс. € соответственно. Теперь с полной уверенностью можно утверждать, что партнерство между компаниями стало выгодным не только для них самих, но и для многочисленных покупателей лазеров Biolase.

UNIDENT & CASTELLINI

Сегодня поставщики предлагают широкий ассортимент стоматологических установок. Разнообразие моделей и производителей велик, но верхнюю ступень на пьедестале почета традиционно занимает итальянская компания **Castellini**. UNIDENT чувствует свою причастность к успеху компании в России, потому что на протяжении 5 лет эксклюзивно представляет продукцию компании российским ценителям качественного оборудования. По мере развития дружеских отношений, развивалась и ассортиментная таблица компании, несмотря на то, что генеральный курс остался прежним — оборудование премиум-класса, выбор стал намного шире. Так в 2006-м году UNIDENT представил стоматологам новый модельный ряд установок Puma ELI и Puma EVO. Модель ELI — это первая недорогая установка **Castellini**, удешевление идет за счет уменьшения дополнительных опций, но класс установки остается по-прежнему предельно высоким, модель EVO — это усовершенствованная и хорошо известная ранее установка Puma Plus. Затем вышла целая серия высококлассных накопечников для микромоторов серии Goldspeed с корпусом из титана. Сегодня компания UNIDENT представляет новую разработку **Castellini** — переносную стоматологическую установку, обладающую всеми достоинствами знаменитой торговой марки, которая облегчит работу стоматологов, вынужденных оказывать выездную помощь своим клиентам. Кроме широкого ассортимента и высоких показателей продаж, компании связывают теплые отношения. Представители итальянской компании принимают участие во всех крупных выставках, на которых представлена продукция UNIDENT, при чем работают на стенде компании наряду со всеми сотрудниками, лично представляя российским стоматологам новинки и преимущества использования своего оборудования, а Паоло Спетоли, коммерческий директор компании **Castellini**, стал почетным гостем ежегодной дилерской конференции UNIDENT.

UNIDENT & J.MORITA

Японская компания **J.Morita** известна стоматологам более 90 лет, ассортимент продукции компании велик. И все же основным направлением деятельнос-


ти **J.Morita** является рентгеновое оборудование. Высокотехнологичные рентгеновские установки покорили стоматологов во всем мире, это и неудивительно, потому что рентгенаппараты **J.Morita** обладают высокой скоростью и сниженной долей рентгеновского излучения, при этом снимки отличаются высокой контрастностью и четкостью.



UNIDENT и Castellini — встреча на IDC-2007

Теперь, когда рентгеновские установки **J.Morita** эксклюзивно представлены в ассортименте UNIDENT, компании совместно повышают качество образования среди стоматологов, проводя обширные мастер-классы по использованию новейших разработок в области рентгенологии, а также обмениваются опытом.

UNIDENT и Co.

Компания UNIDENT всегда ставит перед собой цель стать первым на рынке стоматологического оборудования, и без ложной скромности ей это удается, несмотря на то, что технологии постоянно совершенствуются и требуют современного подхода к стоматологии. Привлекая к процессу новых производителей и заключая новые контракты с известными компаниями, UNIDENT расширяется и поднимает планку, улучшая уровень обслуживания и ассортиментную политику. Во многом успех компании зависит от партнеров, а значит, статья могла бы занять все страницы журнала, ведь мы остановились только на самых топовых направлениях, а сколько крупнейших мировых компаний сотрудничают с UNIDENT, в том числе эксклюзивно: **Dabi Atlante, DMETEC, AOL, SpofaDental a.s. Kerr Company, Win-U, Premier, Dental Art, Meta Biomed Co., Ltd, Emmevi, Micro-NX, 3M, Kerr, Dentsply, S-Denty, Good Doctors, Milefer, Dental X.** Именно это позволяет нам смело заявлять, что UNIDENT — это содружество партнеров. 

КАК УЗНАТЬ ХОРОШИЙ СЕРВИС



UNIDENT
ЮНИДЕНТ-СЕРВИС

Статистика — наука точная, с этим мало кто поспорит. По последним статистическим данным наиболее востребованным среди поставщиков стоматологического оборудования наряду с обслуживанием, ценовой и ассортиментной политикой является высокий уровень сервисной поддержки. Чем же отличаются сервисные службы, и как найти самую подходящую?

Во-первых, качественный сервис отличается наличием узкоспециализированных специалистов. Например, вряд ли Вы пойдете к окулисту лечить уши или нос, даже если он профессионал «широкого профиля». С оборудованием дела обстоят так же, даже самый талантливый универсал не сравнится с сервисным инженером, специализирующимся, скажем, на специфичных лазерных технологиях, если речь идет о лазерах и т.д. Поэтому мы рекомендуем обращать внимание на профессиональный состав работников сервисной службы, а так же их рабочий стаж. **Юнидент-Сервис** существует более 13 лет, с момента основания компании **UNIDENT**. Сначала служба была лишь небольшим отделом в большой компании, затем отдел расширился. Теперь **Юнидент-Сервис** представляет собой самостоятельную структуру, в основе которой лежит работа опытных специалистов, а руководитель службы Вадим Коновалов стоял у истоков создания **UNIDENT**, он знает всю работу изнутри и продолжает собирать слаженную команду, увеличивая профессиональный состав. Во-вторых, хорошая сервисная служба должна

располагать широким спектром запасных деталей. Дело в том, что даже самый опытный инженер не сможет усовершенствовать технику или отремонтировать аппарат, если у него в арсенале нет необходимых деталей, подходящих именно к Вашему оборудованию. Многие компании экономят на закупках запчастей, считая это лишним, но так как **Юнидент-Сервис** основан на базе **UNIDENT**, то, заключая договора с поставщиками, в контракте компании отдельным пунктом выделена обязательная поставка запасных деталей к технике. В-третьих, серьезный сервисный центр всегда находится на страже интересов клиента. **Юнидент-Сервис** регламентирует все услуги договором, в котором обозначены все права и обязанности сторон, именно он обеспечивает защиту клиентов в случае спорных моментов.

В четвертых, качественный сервис — это не только грамотное выполнение ремонтных работ, но и соблюдение сроков. Стоматология — одна из тех отраслей, в которой поговорка «Время — деньги» наиболее актуальна, особенно если это касается частного сектора. Передав оборудование на гарантийное обслуживание, стоматолог не в состоянии оказать квалифицированную помощь и теряет пациентов. **Юнидент-Сервис** учитывает все пожелания клиента и строго следует срокам исполнения договора, обеспечивая гарантийное и постгарантийное обслуживание высокого уровня. В-пятых, об уровне сервисной службы говорит профессиональное совершенствование специалистов. Рынок оборудования постоянно меняется, меняются и технологии, поэтому специалисты должны быть всегда в курсе появления новых тенденций. **Юнидент-Сервис** имеет уникальную возможность посещать заводы и сервисные центры производителей, регулярные командировки позволяют изучать новинки и нюансы работы с оборудованием. В шестых, квалифицированная сервисная служба, накопившая большой багаж знаний, должна непременно делиться этой информацией со своими коллегами-стоматологами и инженерами дилерских компаний. **Юнидент-Сервис** проводит насыщенные обучающие программы, инженеры выезжают в компании и клиники, где проводят семинары и мастер-классы для молодых специалистов. Теперь вы знаете, в чем секрет хорошего сервисного обслуживания. При наличии всех 6 признаков Вы можете доверить свое оборудование профессионалам... **Ю**