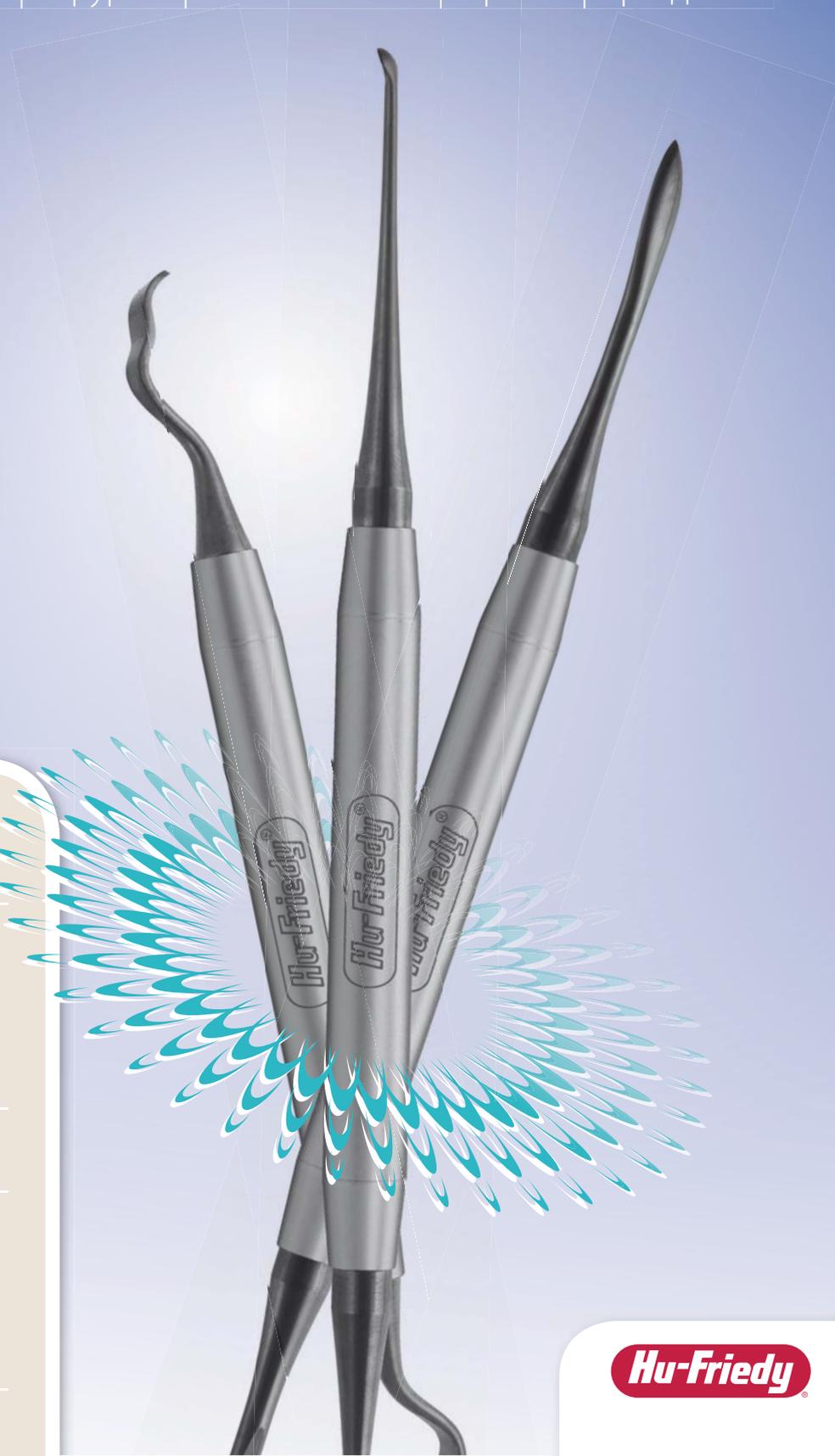
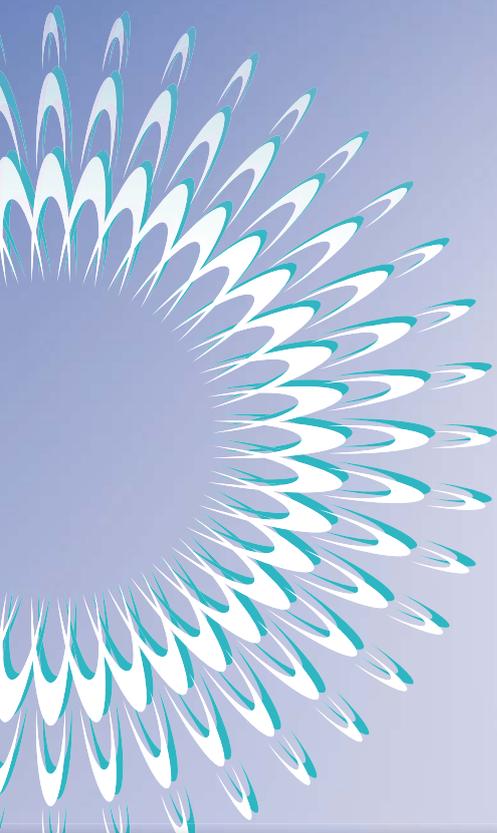


Hu-Friedy

Осень 2015

Magazine

Диагностика | Эндодонтия | Хирургия | Имплантология | Терапия | Ортодонтия



**HU-FRIEDY ПЕРСОНА:
ДРОБЫШЕВ А.Ю.**

**О БУДУЩЕМ
СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ
ОТРАСЛИ И О ПЛАНАХ
HU-FRIEDY**

ЭВОЛЮЦИЯ ГРЕЙСИ

**HU-FRIEDY В ЛУЧШИХ
КЛИНИКАХ: ИНТЕРВЬЮ
С К.М.Н. НОВИКОВЫМ
В. С.**

Hu-Friedy

АТРАВМАТИЧНЫЕ ЩИПЦЫ

НОВИНКА

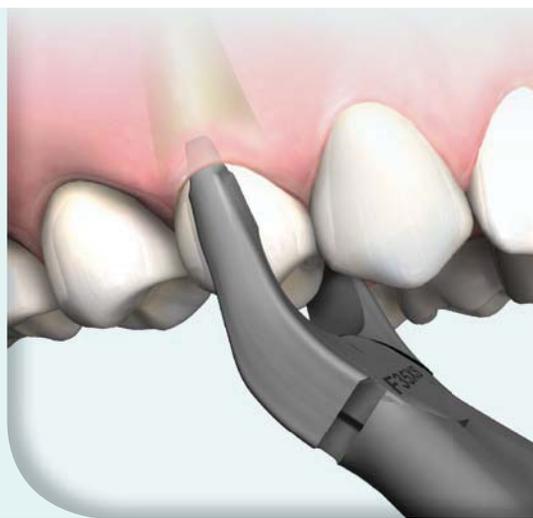


Новая серия щипцов Hu-Friedy для удаления зубов создана для более удобного доступа и предотвращения перелома коронковой части зуба.

Каждый инструмент создан в соответствии со строгими стандартами качества, что обеспечивает максимальную производительность и долгий срок службы. В серии представлены 13 уникальных инструментов для любого случая.



- Утонченные щечки с продольными насечками обеспечивают прочный захват коронки и корня, предотвращая перелом зуба
- Лазерная маркировка в области сочленения для лучшей визуализации
- Матовая поверхность для повышения контрастности и отсутствия бликов
- Уникальный дизайн ручек для уменьшения веса инструмента



Содержание:

3-4

О будущем стоматологической отрасли и о планах Hu-Friedy

5

Традиции сотрудничества

6-7

Эволюция Грейси

8-9

Развитие систем организации оборота инструментов в стоматологической клинике

11-12

Интервью к.м.н. Новикова Владимира Сергеевича

14

Hello, America!

15-17

Hu-Friedy в России: ГК «Росс-Дент», г. Краснодар

19-20

Hu-Friedy Персона: профессор Алексей Юрьевич Дробышев

21

Выставки и конгрессы

22-27

Программа «Идейный лидер»: Бюллетень учебных мероприятий

О будущем стоматологической отрасли и о планах Hu-Friedy



Патрик Бернарди, руководитель отдела маркетинга Hu-Friedy

Майкл Дунн (Michael Dunn), известный блогер в стоматологической индустрии, берет интервью у руководителя отдела маркетинга Hu-Friedy Патрика Бернарди (Patrick Bernardi), для своей рубрики «5 вопросов к...»

Всего несколько лет назад я написал мою первую статью о компании Hu-Friedy. С того времени я являюсь большим поклонником Компании и всего того, что они делают в сфере маркетинга и поддержки стоматологического образования. В феврале 2015 года мне довелось посетить штаб-квартиру Компании в Чикаго и убедиться воочию в их мастерстве. Если Вы когда-нибудь окажетесь в Чикаго, я рекомендую Вам обязательно посетить эту Компанию. Сейчас, в своей рубрике «5 вопросов к...», я рад поделиться с Вами некоторыми идеями от Патрика Бернарди (Patrick Bernardi), руководителя отдела маркетинга Hu-Friedy

Майкл Дунн: Каждый, кто имеет отношение к стоматологии, знает имя Hu-Friedy. Как оно появилось?

Патрик Бернарди: Название происходит от имени Хьюго Фридмана (Hugo Friedman), который в 1908 году основал Компанию на северо-западе Чикаго. Хьюго был иммигрантом из Австрии, и был в первую очередь сосредоточен на качестве своей продукции. Он установил для себя и своих сотрудников крайне высокие стандарты, и его страсть к качеству по сей день оказывает влияние на то, чем мы являемся 107 лет спустя.

Интересной частью истории Компании является также то, как в 1959 году Ричард Саслоу (Richard Saslow) приобрел компанию у Хьюго. Тогда, в возрасте 27 лет, Ричард не очень-то много знал о стоматологическом бизнесе, но разделял любовь Хьюго к качеству. После заключения сделки Хьюго уехал во Флориду, чтобы немного отдохнуть, и собирался по возвращении обучить Ричарда всему, что знал о стомато-

логическом бизнесе. К сожалению, во Флориде с Хьюго случился сердечный приступ, и Ричарду пришлось всему учиться самому с самых азов, задавая множество вопросов. Вопрос «почему?», задаваемый повсеместно, стал лучшей особенностью сорокалетнего руководства Ричарда, при котором Компания из маленькой «бутиковой» фирмы из шести человек превратилась в мирового лидера стоматологической индустрии. Сын Ричарда Рон Саслоу (Ron Saslow), занявший пост руководителя Компании в 2004 году, также существенно расширил компанию, разделяя эту философию постоянного диалога с клиентами, для того, чтобы лучше понять их потребности, и помочь специалистам оказывать пациентам стоматологическую помощь безупречного уровня.

Майкл Дунн: Что изменилось за эти годы в производстве стоматологических инструментов и что осталось без изменений?

Патрик Бернарди: Хороший вопрос. Хотя мы и интегрировали множество современных технологий в наше производство, многие операции все еще требуют ручного труда опытных мастеров. Например, мы инвестировали в современные технологии термообработки, что позволяет нам иметь полный контроль над процессом нагрева, который имеет решающее значение для создания правильного сочетания прочности, гибкости и коррозионной стойкости металла. Мы также используем труд самых передовых роботов для выполнения операций изгиба, что позволяет высвободить время наших мастеров для более тонких работ, таких как финишная обработка ра-

бочих частей инструментов.

Поддержание высокого уровня профессиональных навыков мастеров является критически важным фактором нашего успеха. Поэтому мы предприняли смелый шаг, создав в 2014 году двухлетнюю тренинговую программу, во время прохождения которой мастера освобождаются от их обычной работы на производстве и проходят углубленное изучение всех аспектов изготовления инструментов. Программа тренинга включает в себя все производство от начала до конца - например, посещение сталелитейного завода для понимания процесса производства сырья, а также обширную подготовку внешними и внутренними экспертами в области термобработки и мастер-классы по финишной обработке.

Все это большие инвестиции с нашей стороны, но это очень важно для поддержания высокого уровня качества нашей продукции в будущем.

Майкл Дунн: Как Вы думаете, что окажет влияние на развитие стоматологической индустрии в ближайшие 5-10 лет?

Патрик Бернард: С точки зрения продукта и сервиса, наибольшее влияние окажут технологии. То же самое происходит и в нашей обычной жизни – мы видим, как она меняется благодаря повсеместному внедрению цифровых технологий. Мы ожидаем все лучшего и лучшего качества продуктов и услуг, и конечно же это найдет свое отражение в стоматологической индустрии. Будь это продукты, которые предлагают большую клиническую эффективность, лучшую эргономику и комфорт в работе, или новый уровень сервиса, облегчающий коммуникации и позволяющий экономить время, - интеграция технологий будет продолжать влиять на развитие стоматологии.

Для отрасли в целом, командный подход является растущим аспектом стоматологического ландшафта. Это совершенно новая модель для стоматологической отрасли, и несомненно она окажет влияние на то, как стоматологи, производители и дистрибьютеры будут вести свой бизнес. Кроме того, продолжает развиваться ортодонтия, так же как и инновационные продукты в этой области, такие как элайнеры. Наша Компания воспользовалась этой возможностью, выпустив серию инструментов Clear Collection, специально разработанную для оптимизации и индивидуализации биомеханического воздействия элайнеров.

«Думаю, что важным трендом в развитии стоматологической индустрии останется также развитие профилактики перекрестного инфицирования. Стоматологическая отрасль в целом будет вынуждена развить технологии, обеспечивающие полную безопасность пациентов и персонала. Мы очень гордимся лидерством в этой области, и даже более чем гордимся – нашей системой ухода и организации инструментов в клинике IMS (Instrument Management System).»

Думаю, что важным трендом в развитии стоматологической индустрии останется также развитие профилактики перекрестного инфицирования. Поскольку требования регуляторных документов ужесточаются, а пациенты становятся все более информированы о данной проблеме, стоматологическая отрасль в целом будет вынуждена развить технологии, обеспечивающие полную безопасность пациентов и персонала. Мы очень гордимся лидерством в этой области, и даже более чем гордимся – нашей системой инструментов в клинике IMS (Instrument Management System), которая создана для обеспечения максимального уровня безопасности и эффективности в стоматологической клинике.

Майкл Дунн: Nu-Friedy традиционно оказывает большую поддержку стоматологическим университетам и школам гигиенистов. Каким образом вы поддерживаете их?

Патрик Бернард: Нам очень повезло, что нам удалось построить такие прочные отношения с учебными заведениями. Инструменты, которые студенты используют в процессе обучения, часто становятся первыми в их карьере стоматологов, и мы гордимся, что именно наши инструменты становятся частью этого опыта. Как у поставщика инструментов для 98% стоматологических школ в США, у нас есть отдельная команда по работе с такими клиентами, которая понимает уникальные потребности школ и студентов.

Наши менеджеры по клиническому обучению применяют консультативный подход к обслуживанию школ и университетов. Вместо того чтобы просто продавать инструменты, они пытаются доставить отраслевую информацию, дать образовательный контент, и работать непосредственно с каждой отдельной школой, чтобы определить, какие инструменты лучше всего подходят для их программы.

Мы также предлагаем пользователь-

ские наборы, которые позволяют школам выбрать конструкцию инструментов и предпочтительные цвета ручек и кодировочных колец. Наша команда ставит их в кассеты точно в том порядке, в котором требуется для каждого студента, иногда собственноручно доставляя их в школу.

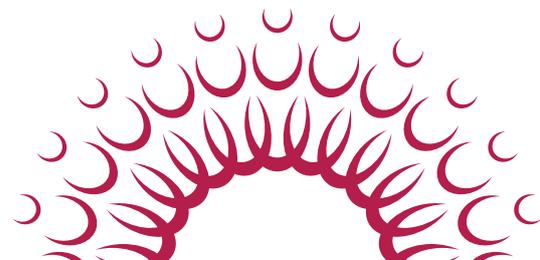
Помимо этого, мы стремимся к обучению стоматологов на протяжении всей их карьеры, предлагая широкий спектр непрерывного профессионального образования и образовательных ресурсов, чтобы помочь врачам улучшить свои знания.

Майкл Дунн: Каким Вы видите будущее Nu-Friedy?

Патрик Бернард: Мы постоянно работаем с нашими лидерами мнения, педагогами и практикующими стоматологами для того чтобы оставаться в курсе последних изменений в стоматологической практике. Как компания, мы сосредоточены на поставке на рынок уникальных продуктов, которые удовлетворяют потребности стоматологов любых специальностей. Мы предпринимаем обширные исследования рынка и предпочтений наших клиентов, чтобы каждый новый продукт подтверждал наше обещание помогать практикующим специалистам выполнять их работу в самом лучшем виде.

Конечно, мы делаем гораздо больше, чем просто продаем инструменты. Разработка новых программ и услуг является еще одним способом, с помощью которого мы предоставляем преимущество нашим клиентам. Мы знаем, что надлежащее техническое обслуживание и заточка – лучший способ продлить жизнь высококачественному инструменту, и мы также признаем, что нехватка времени – постоянная проблема в стоматологической практике. ■

Оригинальный текст статьи на www.jmichaeldunn.com



ТРАДИЦИИ СОТРУДНИЧЕСТВА

Hu-Friedy имеет давнюю традицию тесного совместного сотрудничества с практикующими врачами, стоматологическими школами, известными лекторами и профессорами. Это также предполагает проведение постоянно действующих учебных мероприятий на самом высоком уровне во всем мире.

Начиная с основания Хьюго Фридманом компании Hu-Friedy в 1908 году, самые значимые лидеры мнения стоматологической отрасли оказывали первостепенное влияние на разработку инструментов. Мы гордимся тем, что продолжаем эту традицию по сей день. Более 800 наших сотрудников по всему миру продолжают сотрудничество с ведущими специалистами стоматологии для того, чтобы предложить лучшие решения для практикующих специалистов.

В далеком 1940 году у профессора Мичиганского Университета Клэйтона Грейси (Clayton Gracey) родилась идея разработать серию ручных инструментов, которые бы удаляли зубные отложения из самых труднодоступных пародонтальных карманов с минимальной травматизацией мягких тканей. Совместно с Хьюго Фридманом они создали первый набор зоноспецифических кюрет Грейси.

Доктор Грейси помог нам понять, какие инновационные элементы мы должны добавить к уже существующему продукту. Так у нас появилась возможность задать тренд в развитии стоматологии и развить новый рынок. Этот проект помог нам стать абсолютным лидером в нашей области, и теперь, более чем 70 лет спустя, кюреты Грейси изучают во всех школах гигиенистов



Курс профессора Леонардо Тромбелли.



Участники курса Стефано Кекки «Алгоритм гигиенического приема».

по всему миру, и они навсегда изменили понятие профессиональной гигиены полости рта.

Сегодня Hu-Friedy сотрудничает более чем с 600 лидерами мнения по всей планете. Более 60% наших инструментов созданы совместно с наиболее значимыми профессионалами-клиницистами, а также ведущими мировыми университетами. Мы внимательно слушаем их указания, и изготавливаем наши инструменты в строгом соответствии с ними. Эти специалисты для нас – ценнейший ресурс понимания, какие именно материалы принесут максимальную пользу пациентам. Они являются неотъемлемой частью жизненного цикла любого продукта начиная от разработки и производства, заканчивая клиническими испытаниями и продвижением новых методик на стоматологическом рынке. Они помогают профессиональному сообществу понять, какие именно преимущества даст новая технология пациентам.

Hu-Friedy сотрудничает с лидерами мнения многими способами: мы постоянно работаем с ними над созданием новых и улучшением существующих инструментов, часто даем новым продуктам имена их разработчиков или университетов, в которых

они работают. Мы разрабатываем методические материалы для лекции и мастер-классов, собираем онлайн библиотеку обучающих роликов, в том числе матери-



Участники курса Адре Саадуна «Управление мягкими тканями. Розовая эстетика»

алы вебинаров на соответствующие темы.

Отношения сотрудничества между нашей компанией и практикующими стоматологами крайне важны для нас вне зависимости от того, находятся ли они в начале своей карьеры или являются уже состоявшимися клиницистами. Мы приветствуем их вклад. Процедура сотрудничества хорошо отлажена: наша команда мастеров, инженеров и специалистов по продуктам способна быстро и эффективно раскрыть весь потенциал такого взаимодействия.

Hu-Friedy является лидером в своей области многие десятилетия. Мы осознаем важность сотрудничества с лидерами мнения как жизненно важного фактора нашего успеха в будущем. ■

ЭВОЛЮЦИЯ ГРЕЙСИ

Наша история сотрудничества с лидерами мнения на стоматологическом рынке началась более 70 лет назад с разработки кюрет Грейси, которые изменили представление о профессиональной гигиене полости рта.



Д-р Клейтон Грейси

Разработчик кюрет Грейси

В середине 40х профессор Мичиганского Университета доктор Клейтон Грейси захотел "дать возможность каждому стоматологу лечить даже самые глубокие и труднодоступные пародонтальные карманы просто и без травматичного растяжения десны". Доктор Грейси поделился своей идеей с Хьюго Фридманом, основателем Hu-Friedy, который поддержал его концепцию.

Вместе Хьюго Фридман и доктор Грейси разработали серию из 14 односторонних зоноспецифических инструментов для удаления зубных отложений с поверхности корня. Сегодня кюреты Грейси двухсторонние, но их рабочие части, в том числе дизайн стержня и лезвия, сделаны по тем же чертежам, что и оригиналы. Разработки доктора Грейси легли в основу и более поздних модификаций.

Оригинальным односторонним инструментам пришли на смену двухсторонние, с возможностью выбора

дизайна ручек и рабочих частей для различных клинических ситуаций. Дизайн лезвия только с одной нижней режущей кромкой позволяет адаптировать инструмент только к определенной поверхности зуба. Особенность кюрет Грейси- это отклонение лезвия на 70 градусов по отношению к терминальному стержню инструмента. Дизайн же самого стержня позволяет использовать кюрету только на определенной группе зубов. При правильной адаптации кюреты Грейси нижняя острая кромка обращена к поверхности, а терминальный стержень инструмента параллелен продольной оси обрабатываемого зуба.

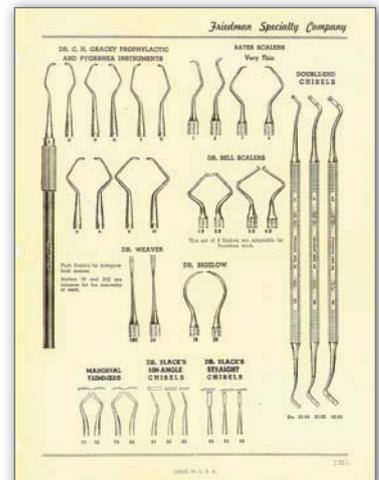
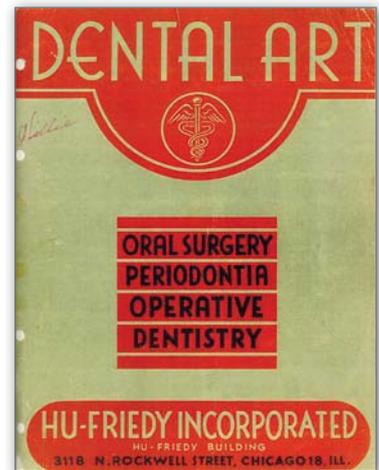
С развитием стоматологической индустрии появилась потребность в специализированных кюретах. Hu-Friedy предлагает клиницистам широкий выбор кюрет, в том числе After Five, Mini Five, и кюреты последнего поколения BioGent.

1980: КЮРЕТЫ ГРЕЙСИ AFTER FIVE

В 1980х доктора Пит Феда и Шерри Бернс



Страницы из каталога Hu-Friedy, 1958.





из Университета Миссури (Канзас Сити, США) обнаружили, что недоступность глубоких карманов для стандартных инструментов создает проблемы при терапии заболеваний пародонта, и обратились за помощью к Hu-Friedy. Особенность кюрет After Five – терминальный стержень на 3мм длиннее, чем у стандартных кюрет. Более длинный терминальный стержень позволяет проникнуть в более глубокие карманы, а также работать в тех зонах, где есть рецессия. Лезвие этих кюрет на 10% тоньше, что позволяет меньше растягивать десну при работе в глубоких карманах.

1990: КЮРЕТЫ ГРЕЙСИ MINI FIVE

Представленные в 1990х, кюреты Mini Five, также как и кюреты After Five, имеют на 10% более тонкое лезвие и на 10мм удлиненный терминальный стержень. Кроме того, лезвие короче на 50%, что позволяет маневрировать в более узких

карманах, а также в области узких корней и фуркаций.

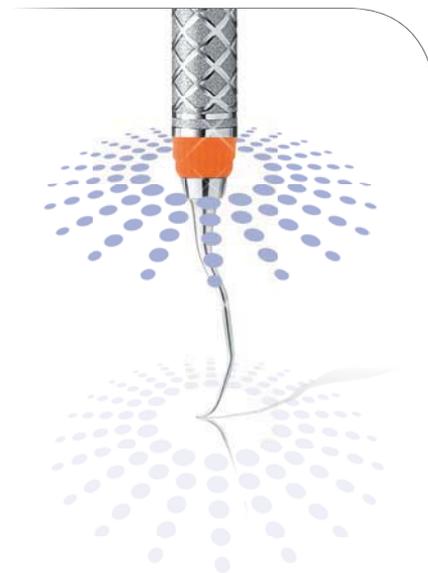
2008: КЮРЕТЫ ГРЕЙСИ MICRO MINI FIVE

Разработанные Hu-Friedy в 2008 году, кюреты Грейси Micro Mini Five являются третьей модификацией стандартных кюрет. С таким же терминальным стержнем, как у кюрет After Five и с таким же коротким лезвием, как у Mini Five, они также обладают на 30% более тонким лезвием, чем стандартные кюреты (на 20% более тонким, чем After Five и Mini Five). Это позволяет меньше растягивать десну при манипуляциях. Наиболее популярны модификации 1/2, 7/8, 11/12 и 13/14.

2011: КЮРЕТЫ BIOGENT

В 2011 году доктора А. Лабриола и П.Кортеллини поняли, что требуется более бережное обращение с мягкими

тканями. Так они разработали дизайн инструментов, которые достаточно тонкие для доступа в особенно глубокие карманы. Эти кюреты короче и тоньше по сравнению с другими, и имеют отличный угол между терминальным стержнем и рабочей частью. ■



Кюреты Грейси двухсторонние



Кюрета Грейси After Five



Кюреты Грейси Mini Micro



Представлены кюреты Грейси

Кюреты Грейси Rigid

Кюреты Грейси Mini Five

Кюреты Грейси BioGent

РАЗВИТИЕ СИСТЕМ ОРГАНИЗАЦИИ ОБОРОТА ИНСТРУМЕНТОВ В СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКЕ



Д-р Мари Флюент, DDS



Кассеты IMS серии Infinity от Hu-Friedy - полностью отвечают современным требованиям стандартов инфекционного контроля и безопасности персонала клиники.

Стоматологический прием рта в наши дни мало напоминает таковой 100 лет назад. Современное оборудование и расходные материалы скорее всего были бы восприняты стоматологами прошлого как научная фантастика. За последнее столетие политика процедуры инфекционного контроля также получили свое развитие. Правила и принципы инфекционного контроля

развивались в ответ на угрозы распространения инфекций в соответствии с научными открытиями в этой области. Производители отреагировали на эти изменения выпуском новых продуктов, в том числе систем организации оборота инструментов, призванных помочь клиницистам придерживаться правил эффективного и безопасного использования стоматологических инструментов.

Организация оборота инструмента в 19 веке

В Музее истории стоматологии можно увидеть футляр для инструментов, датированный 1840 годом. Он представляет из себя внушительную деревянную коробку, обитую бархатом, с множеством отделений, выдвижных ящичков и ручкой, так как стоматологи в то время путешествовали по разным городам, чтобы вылечить местных пациентов. Хотя осталось очень мало письменных источников, освещающих принципы оборота

стоматологических инструментов в 19 веке, можно с уверенностью сказать, что основными факторами являлись портативность, надежность и организованность. Так же как и то, что на проблему инфекционного контроля и безопасность врача и пациента обращалось мало внимания.

Стоматологические кабинеты в начале 20 века

В начале 20 века стоматологи обычно принимали пациентов в частных кабинетах. Шкафчики для инструментов содержали множество мелких ящичков и отсеков. Во время работы с пациентом инструменты размещались на специальном столике, остальное время они хранились незавернутыми в ящичках. Хотя Роберт Кох еще в 1884 году установил связь между микробами и возникновением заболеваний, стоматологи оставались в неведении, что перекрестное инфицирование может быть опасно для пациентов и персонала клиники. Однако, некоторое осознание этой концепции пришло уже в 1900х годах. Один из журналов того времени отмечает, что “возможность передачи болезней посредством инструментов осознает едва ли не каждый обитатель стоматологического кресла”. Однако статья заканчивается тем, что “передача болезней таким образом крайне редка, ее частота не установлена, хотя лишь немногие отрицают принципиальную возможность такой передачи”. Производители стоматологического оборудования отреагировали на такие знания созданием “стерилизаторов”. Это говорит о том, что хотя очистка, обработка и хранение инструментов не соответствовали сегодняшним стандартам, некоторые усилия в направлении профилактики перекрестного инфицирования все же предпринимались.

1970-е: Начало работы “в четыре руки”



Работа “в четыре руки” была введена и стала обычной практикой в середине 1970-х. Стоматологи начали нанимать ассистентов для большей эффективности, сокращения времени на лечение и уменьшения усталости. Системы организации оборота инструментов в клинике развивались, реагируя на эти изменения. Лотки заполнялись только инструментами, необходимыми для данной конкретной процедуры, что сокращало время на подготовку. Некоторые из правил обра-



ботки инструментов, применявшихся в те годы, не соответствуют стандартам, применяющимся в наши дни (такие правила далее отмечены звездочкой)

- инструменты должны быть очищены вручную, либо при помощи кисточки*, затем обработаны методом холодной химической стерилизации, либо в автоклаве.
- инструменты, которые не были простерилизованы, должны быть протерты марлей со спиртом
- простерилизованные инструменты хранятся развернутыми на стеклянных подносах в ящиках*

Таким образом, организация оборота инструментов в 1970-е была по большей части направлена на эффективность приема пациентов и уменьшение временных затрат. Однако, инструменты могли быть легко перепутаны либо потеряны в течение циклов обработки, а аспекту профилактики перекрестного инфицирования уделялось не так много внимания.

Инфекционный контроль в 1980-е

Начало 1980-х было ознаменовано эпидемией ВИЧ-инфекции. Повсеместное распространение этой болезни насаждало страх и панику. Как следствие, были разработаны правила инфекционного контроля, принципы которого были уже сточены. В 1986м Центр по профилактике и контролю заболеваний опубликовал

свои первые комплексные инструкции по осуществлению принципов инфекционного контроля и принял «универсальные меры предосторожности» на основе концепции, что все биологические жидкости, которые могут содержать кровь, потенциально загрязнены и должны быть рассматриваться как инфицированные. В результате этих событий, принципы оборота стоматологических инструментов были изменены. Если оптимальная организация и удобство были когда-то приоритетом, то сейчас на первый план вышли соображения безопасности. Однако производители медленно реагировали на изменения нормативных документов, и инструменты зачастую стерилизовались в открытых емкостях, затем перекладывались в лотки и хранились в открытом виде.

Во время обработки инструменты часто терялись, а персонал клиники не был гарантирован от травмы. К тому же, персоналу клиники часто приходилось использовать импровизированные материалы для хранения инструментов.

Появление кассет

Кассеты для инструментов были разработаны и представлены стоматологам в 1984 году как способ соблюдения протоколов инфекционного контроля и повышения эффективности и безопасности организации оборота инструментов в стоматологической клинике. Кассеты имеют встроенный лоток для инструментов. Кроме того, инструменты в кассете хорошо защищены за счет того, что находятся в металлическом футляре. Кассеты также обеспечивают безопасность персонала, поскольку острые рабочие части инструментов находятся внутри кассеты и не могут поранить. Более того, полный набор инструментов на одну манипуляцию находится в одной кассете, что сокращает время на поиск и подготовку нужных инструментов. После манипуляции инструменты в кассете доставляются в стерили-

лизационную без какого-либо риска поломки или потери инструмента.

Вывод

Эволюция систем организации оборота инструментов шла параллельно с развитием стоматологии. Идеальная система должна сочетать в себе организацию и защиту инструментов, а также обеспечивать безопасность пациента и персонала клиники. Такая система должна максимизировать эффективность работы, при этом предотвращать поломку и потерю инструментов, облегчать процесс очистки, стерилизации, хранения и подготовки инструментов.

Появление кассет есть пример адекватного ответа производителей на требования протоколов инфекционного контроля, в том числе и в плане безопасности персонала стоматологической клиники. ■

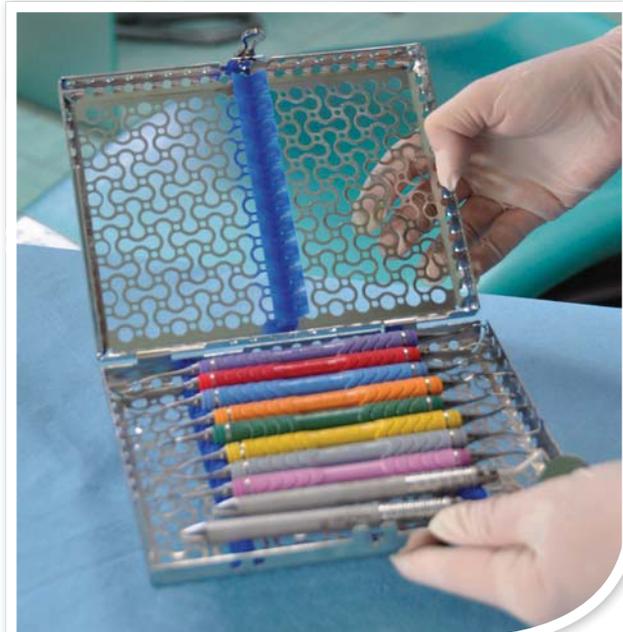
Источники.

1. Andrews rH. *The Medical Summary*. 1916; 37(11):342.
2. Guidelines for infection Control in dental Health-Care settings, 2003. Centers for disease Control and Prevention website. www.cdc.gov/oralhealth/infection-control/guidelines. Accessed May 5, 2015.
3. Chasteen J. *Essentials of Clinical Dental Assisting*. 4th ed. st. Louis, MO: Mosby; 1989: 80-102.

По материалам Inside Dentistry.

© 2015 AEGIS Publications, LLC.

Все права защищены. Напечатано с разрешения издателя.





ПОЧЕМУ HU-FRIEDY IMS?

Используя систему для хранения и ухода за инструментами IMS от Hu-Friedy, вы значительно экономите время, повышаете доходность Вашей клиники и продлеваете срок службы инструментов.

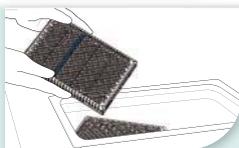
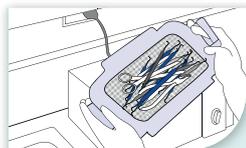
БЕЗ IMS

ИСПОЛЬЗУЯ IMS



2 МИН
Экономия

МОЙКА ВРУЧНУЮ –
УЛЬТРАЗВУКОМ



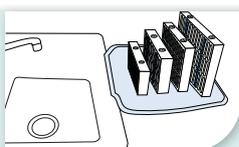
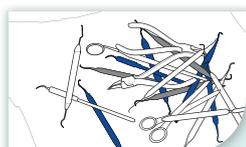
ОПОЛАСКИВАНИЕ

**

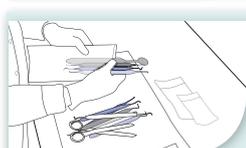


1 МИН
Экономия

ДЕЗИНФЕКЦИЯ



СУШКА

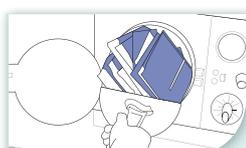


2 МИН
Экономия

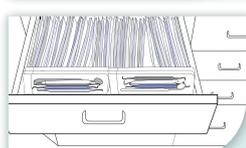
СОРТИРОВКА



УПАКОВКА



АВТОКЛАВИРОВАНИЕ И
ХРАНЕНИЕ



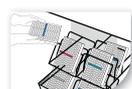
2 МИН
Экономия

ПОДБОР И ПОДГОТОВКА
ИНСТРУМЕНТОВ К
ПРОЦЕДУРЕ



В ПРИСУТСТВИИ
ПАЦИЕНТА

* на основе результатов исследования рынка.
Пример: экономия 7 минут x 9 процедур = 63 минуты в день, которые могут быть использованы для приема еще одного пациента



** Использование термодезинфектора позволяет сэкономить больше времени

Преимущества

- Снижение риска получения травмы персоналом и контакта с загрязненными инструментами
- Исключение повреждения и поломки инструментов при их переноске
- Оптимизация работы стерилизационной за счет сокращения временных затрат на обработку инструментов

КАК БЫ ВЫ ПРЕДПОЧЛИ РАБОТАТЬ?

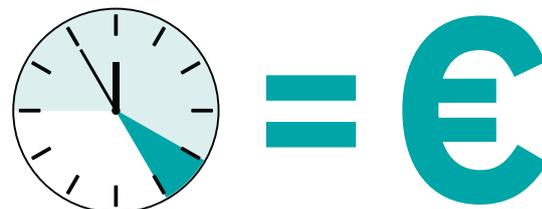
Терять до 3-х минут на поиск необходимых инструментов?



Или иметь под рукой все необходимое в нужный момент?

Производительность = Время = Деньги

Клиники, использующие систему IMS, экономят от 5 до 10 минут на каждой процедуре и увеличивают прибыль. Сэкономленное время может быть использовано для консультаций и приема дополнительных пациентов.





ИНТЕРВЬЮ С К.М.Н. НОВИКОВЫМ В.С., РУКОВОДИТЕЛЕМ «ЦЕНТРА ПЕРСОНАЛЬНОЙ СТОМАТОЛОГИИ ВЛАДИМИРА НОВИКОВА»



Новиков Владимир Сергеевич

- Владимир Сергеевич, Вы являетесь руководителем одной из лучших клиник Москвы и страны. Могли бы Вы поделиться с нами секретами Вашего успеха, как удалось достичь таких выдающихся результатов?

- Любой успех в своей основе имеет мечту. Мечта формируется из каких-то внутренних движений человеческой души. Всё начинается с выбора профессии и осознания правильности этого выбора. Если человек в профессии именно на том месте, о котором мечталось и это соответствует его ожиданиям, человек старается полностью воплотить свою мечту. Какие возможности есть у стоматолога? У него не так много возможностей выбора. Первый выбор – стоматолог может стать хорошим профессионалом на своём рабочем месте, но при этом слабо влиять на организацию. Следующая ступень развития – стоматолог, став профессионалом на индивидуальном уровне, может попытаться перенести этот опыт на организационный уровень, это трудный выбор, потому что это совершенно

другая профессия, которая радикально отличается от индивидуального труда. Третий же уровень – это возможность научить других и передать те знания и навыки, которыми обладаешь. Работая, как наёмный работник в клиниках, я всегда оценивал организационные аспекты, что-то подмечал для себя, делал какие-то выводы. Безусловно, к моменту возникновения идеи создания клиники важны сподвижники и моя супруга, в прошлом тоже стоматолог, очень помогла мне с воплощением этой идеи, поэтому идея создания клиники рождалась в семейном кругу. В названии клиники значится одна фамилия, но это, безусловно, семейная клиника. На сегодняшний день мы воплотили свои стремления и мечты, создав наше детище. Мы не ставили себе задачу покорить Олимп, мы просто работали.

Что самое сложное в работе руководителя клиники, с какими сложностями приходится сталкиваться?

- В работе руководителя стоматологической клиники есть 2 самых сложных момента. Это время и я бы здесь поставил стрелочку в область делегирования полномочий, руководитель может замкнуть на себя всё и умереть под этим грузом. Поэтому, чтобы остаться дееспособным, нужно уметь делегировать. Отсюда проистекает другой очень важный принцип – доверия, потому что без доверительных отношений с командой невозможно работать, ведь у каждого есть творческий потенциал и каждому нужно создавать возможности для проявления своего потенциала, создавая лишь некий коридор.

- Ваша клиника тесно сотрудничает с нами по

инструментам Hu-Friedy. Что, на ваш взгляд, самое важное при выборе инструментов и что такое хороший стоматологический инструмент?

- Если вы хотите приготовить вкусный пирог, вам необходимы качественные ингредиенты. Соответственно, если вы хотите добиться качественного результата лечения, вам необходимы инструменты высокого качества. Высокое качество в инструментарии складывается из нескольких компонентов: это точность, эргономика, долговечность. Потому что покупать инструмент недолговечный – это со всех сторон нерациональное действие, поэтому вкладывая ресурсы в инструментарий, мы инвестируем в качество.

- Какие составляющие необходимы для успеха клиники, чем ваша клиника отличается от других и чему в ней уделяется особое внимание?

- Мы уделяем внимание нашим пациентам и это главный фокус клиники. Для этого организован весь процесс, как медицинский, с точки зрения обеспечения технологией, набора высококвалифицированных специалистов, так и организационный – создание атмосферы для пациента, с момента входа в клинику, над которым работают среди прочего даже флористы, заканчивая менеджментом взаимодействия с пациентом, так у нас есть такой специалист, как координатор лечения, который является средним звеном между медицинской и административной



бригадами, которая отвечает просто за передачу информации. Поэтому всё, что мы делаем, мы делаем для пациента и результата лечения.

- Можете поделиться тем, как в клинику приходят новые пациенты? Это рекомендации, реклама или что-то иное?

- На 13-ом году существования нашей клиники мы констатируем то, что более 90 % наших клиентов приходят по рекомендации. Это абсолютно не значит, что мы не нуждаемся в рекламе, но 90% обеспечения первичными пациентами и успех клиники зиждется на личностных отношениях, потому что на самом деле это самый правильный путь. Не мы говорим о себе, а наша работа и наши результаты говорят о нас лучше, чем любая реклама. Когда люди приводят членов своей семьи, коллег, делятся тем, что нашли хорошего в этой жизни, то эти пациенты приходят уже с высокой степенью доверия к нам, уже имея рекомендацию.

- У вас функционирует учебный центр, созданный на базе «Центра персональной стоматологии Владимира Новикова». Расскажите о работе этого направления. Кто преподает в этом центре? Какие темы являются востребованными?

Мы проводим курсы Дидье Дичи в его знаменитой клинике. Эти курсы регулярные, проходят 4 раза в год, их аудитория нам крайне важна. Следующий курс у нас планируется на сентябрь 2015 года, за которым последует курс в ноябре. Все актуальное расписание есть на сайте клиники в разделе «Учебный центр».

- Проводите ли Вы учебные курсы в Москве?

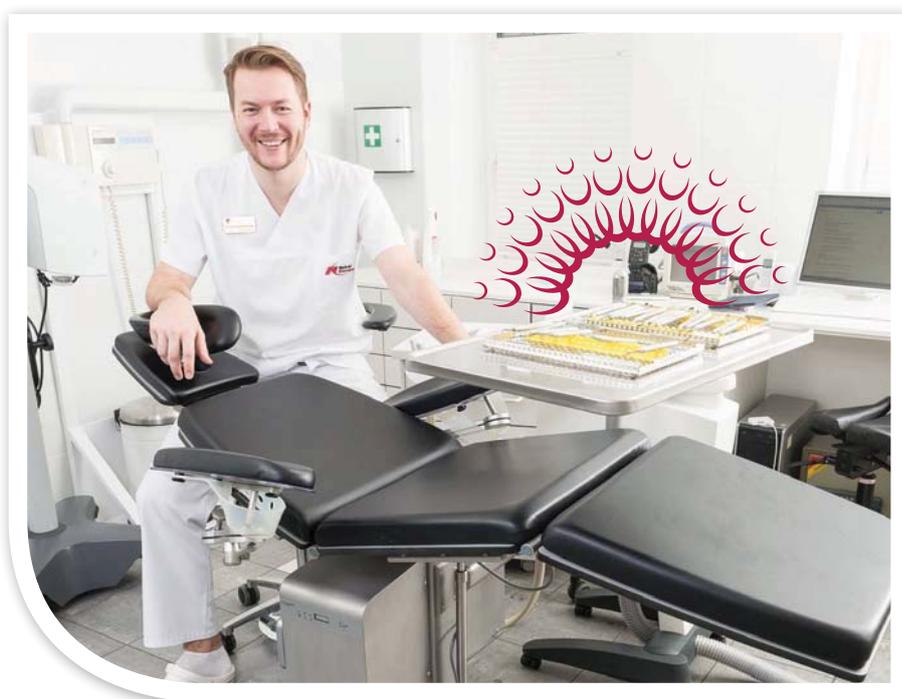
- У меня лично очень большая занятость на клиническом приеме, в организационных моментах, до собственных учебных курсов руки пока не доходят. Большой частью мы выступаем, как организаторы. Мы

организовывали курсы по функциональной стоматологии, лекции «Остеопатия и стоматология», курсы Сергея Радлинского, курсы Грегора Славичка и, конечно, продолжается у нас сотрудничество с Дидье Дичи. Его программа действительно очень серьезная. Первооткрывателем для нашего рынка лектора Дидье Дичи стал Сергей Радлинский. Я сопровождал его группы в качестве переводчика в течение 7 лет, и до сих пор поддерживаю этот проект. Следует отметить, что учебный центр самого Дидье Дичи, когда тот открылся, посетила первая группа как раз Сергея Радлинского. На этих группах и обкатывалась программа Дичи.

поддержке Hu-Friedy. Дидье делает такой небольшой промоушн. Соответственно, люди после курсов имеют представление о том, какие инструменты Hu-Friedy им нужны.

- Что Вы могли бы пожелать юным стоматологам, которые хотят добиться успеха на своём поприще?

- Эти советы универсальны во все времена. Я бы советовал в первую очередь никогда не сдаваться, быть



Башуров А.В., хирург в «Центре персональной стоматологии Владимира Новикова».

Как поступает человек, открывающий собственные курсы? Он старается вложить в этот курс всё наработанное за все года. Дидье, практик с мировым именем, наработал уникальный багаж знаний, попытался вместить всё это в 4 учебных дня. Сейчас есть 3 курса (передние зубы, боковые зубы и реставрация), которые можно пройти в течение года. Идеальный результат любого курса, когда ты можешь прийти в клинику и можешь воспроизвести освоенное. Цель дробления курсов – не просто ознакомиться, но и закрепить этот навык, была достигнута.

Вся практическая часть проходит, конечно, с инструментами Hu-Friedy. Эта компания выпускает авторские инструменты Дидье Дичи, поэтому все проходит именно при

честным по отношению к себе, своим результатам, пациентам и всегда помнить о врачебном достоинстве. Всё вышеперечисленное приведёт к успеху в зависимости от масштаба поставленной задачи. На этих трёх уровнях всегда можно достичь успеха, либо в практической деятельности, либо в организационной, либо в преподавательской. ■

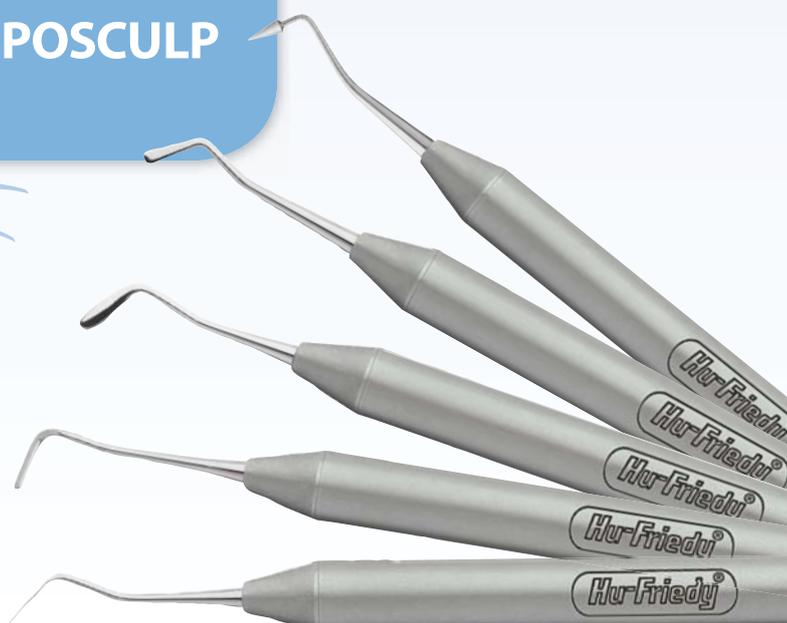
- Благодарим Вас за ответы на наши вопросы!



НОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ РЕСТАВРАЦИИ ОТ HU-FRIEDY

Объединив самые передовые технологии с инновационным дизайном, компания Hu-Friedy создает инструменты превосходного качества, идеальные для работы с композитами. Мы предлагаем исключительно высококлассные инструменты для достижения прекрасных эстетических и функциональных результатов.

ИНСТРУМЕНТЫ COMPOSCULP ОТ ДИДЬЕ ДИЧИ



- Рабочая часть инструмента изготовлена из гибкой стали тройной закалки Immunity Steel®, устойчивой к коррозии
- Идеально заполированная гладкая поверхность значительно уменьшает прилипание материала к рабочей части
- Предлагаются в двух модификациях: Со стальной ручкой с гладкой поверхностью, устойчивой к коррозии. С полимерной ручкой с насечками, что улучшает тактильную чувствительность, облегчает выполнение манипуляций.
- 5 инструментов для эффективной реставрации



HELLO, AMERICA!

В рамках апрельского Стоматологического Салона на стенде “Ком-Денталь” среди посетителей разыгрывался беспрецедентный приз-поездка в Чикаго на завод Hu-Friedy. Счастливыми победителями стали: Георгий Сергеевич Васильев из клиники Dentblanc (Москва) и Ян Юрьевич Сидоров из ВГМУ (Воронеж). Победители отправились в Чикаго, где смогли увидеть достопримечательности одного из интереснейших городов США, а самое главное - побывать в стоматологической столице мира на заводе Hu-Friedy и узнать почти все тайны производства лучших инструментов! Георгий Васильев рассказал о своих впечатлениях о Hu-Friedy и Чикаго.

- Рады пообщаться с вами после возвращения из поездки на завод Hu-Friedy! Можете поделиться первыми впечатлениями?

- Мне очень понравилось, потому что Америку посетил первый раз в жизни и мне очень понравилось. Большие автомобили, широкие улицы, огромные небоскрёбы! Все люди очень доброжелательные и всегда готовы помочь, была даже смешная история, когда пришлось залезть в Google Translate и прохожие на улице терпеливо ждали и помогли нам.

- Расскажите о посещении завода Hu-Friedy.

- Из отеля нас забрал автомобиль и привез прямо на завод! Там нас встретил начальник производства, который провел нам интересную экскурсию. Завод оказался большим и на нем работает огромное количество сотрудников. С удивлением узнал, что многие сотрудники на заводе трудятся более 30 и даже 40 лет! На заводе существует большая доля дорогостоящего ручного труда, так, например, каждый сотрудник занимается изготовлением определённого вида инструментов или части инструмента. Безусловно, на производстве есть и роботы, которые выполняют определённую часть манипуляции, но доля ручного труда велика и вызывает чувство уважения. Со склада прибывают заготовки будущих инструментов, а потом распределяются по сотрудникам, каждый из которых выполняет свою операцию. Одним из важнейших специалистов является сотрудник, который выполняет финишную ручную заточку инструмента. В ходе экскурсии мы спросили специалистов,

сколько же времени необходимо для того, чтобы овладеть искусством заточки инструмента. Ответ нас потряс – не менее 5-7 лет. На заводе даже есть обучающий центр, в котором ветераны передают свой опыт новым сотрудникам. Самые молодые сотрудники – 30 лет и далее. Как нам объяснили, работать на заводе, безусловно, престижно и работой дорожат! На заводе есть специальная доска почёта, где размещены фотографии сотрудников, работающих на Hu-Friedy 15, 30 и даже 40 лет!

Я бы с удовольствием поехал еще раз! У Hu-Friedy много заводов, так что есть что

посетить. Мне было очень интересно! Я хирург и мне было невероятно интересно увидеть процесс производства элеваторов Hu-Friedy для удаления зубов, которые являются самыми лучшими, а в своей практике я использовал элеваторы разных производителей, но по качеству стали и профессионализму изготовления равных Hu-Friedy нет. Хочу поблагодарить компанию «Ком-Денталь» и Hu-Friedy за предоставленную возможность посетить США и завод компании, было очень интересно и познавательно! В клинике меня уже попросили сделать отчет для всех сотрудников о поездке и особенностях инструментов Hu-Friedy (улыбается). ■





ГК «РОСС-ДЕНТ», Г. КРАСНОДАР

В последнее время компания “Ком-Денталь”, которая является эксклюзивным дистрибьютором Hu-Friedy в России, активно развивает дилерскую сеть. Одним из успешных партнеров является ГК “Росс-Дент”, работающая в Южном федеральном округе. В рубрике “Hu-Friedy в России” представляем Вашему вниманию интервью учредителя ГК «Росс-Дент» Ибрагимова Олега Равкатовича.

Расскажите о Вашей компании и почему выбрали для дистрибуции инструменты Hu-Friedy?

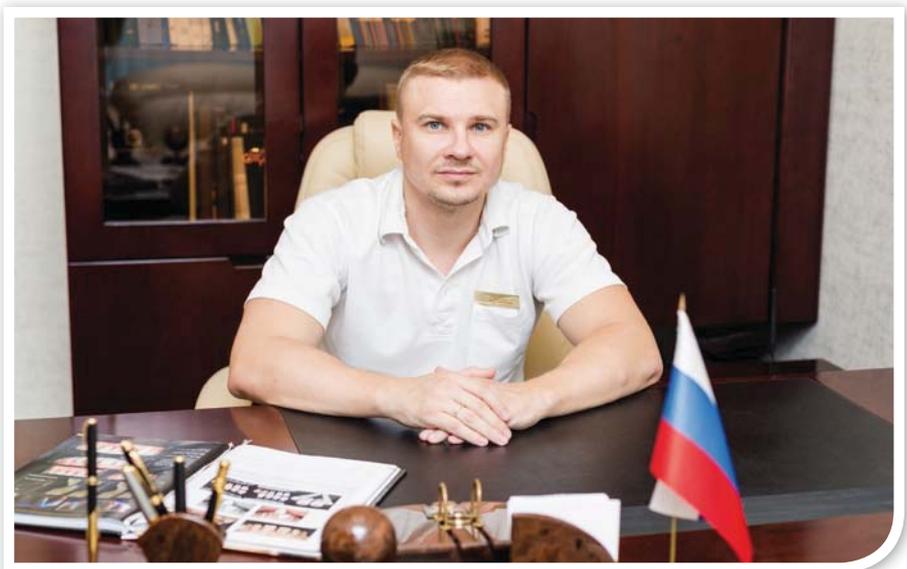
Группа компаний «Росс-Дент» на рынке уже более 12 лет. В состав холдинга входят: 4 стоматологические клиники, научный центр, фрезерный центр и торгующая компания «Росс-Дент Трейд».

За эти годы в клиниках нами успешно проведены десятки тысяч процедур различной сложности в самых разных направлениях стоматологии. И несмотря на накопленный опыт и мощную научную базу, полученную не только в России, но и за рубежом мы анализируем каждую сделанную нами работу с целью оптимизации и дальнейшего совершенствования лечебного протокола.

Сделать стоматологию индивидуальной, сделать стоматологию максимально эффективной и доступной для пациента – это задачи, которые мы успешно решаем на протяжении 12 лет, формируя новые алгоритмы лечения с учетом современных технологий.

Росс-дент является прогрессивно развивающимся холдингом и во многом – новатором, однако, при этом хочу отметить, что существует философия, которая не меняется уже много лет и которой мы придерживаемся ВСЕГДА. Это наша философия успеха, неотъемлемой частью которой является непревзойденное качество.

Именно поэтому для оснащения наших клиник мы выбрали Hu-Friedy. Нам понятна и близка философия этого бренда. Новейшие разработки, которые всегда внедря-



Ибрагимов О.Р.

ются в производство Hu-friedy, широкая линейка, которая отвечает любым требованиям стоматолога, кроме того дизайн инструментов Hu-friedy продуман до мелочей, что значительно облегчает работу стоматолога и способствует более эффективному результату.

Отдельно хочу сказать о качестве этого инструмента уже на своем примере: «В нашем холдинге работают стоматологи, которые стояли еще у истоков формирования клиники Росс-Дент, и они продолжают работать инструментом Hu-friedy, который мы приобрели еще 10 лет назад. Следы морального или физического износа на инструменте отсутствуют как таковые.»

Все это в совокупности и послужило главной причиной выбора инструмента Hu-Friedy. Для дистрибуции на Юге России мы обратились к эксклюзивному представителю Hu-Friedy в России компании “Ком-Денталь”.

Компания Росс-Дент Трейд уже более 3-х лет представляет на юге России марку Hu-Friedy. В чем секрет успеха?

Не являясь производителем продукции для стоматологов, мы не можем дать заводскую гарантию качества, т.к. ее дает производитель. Поэтому мы продаем только ту продукцию, которой работают все стоматологические клиники «Росс-Дент» - это продукция, которую мы выбрали для себя и считаем ее лучшей и готовы рекомендовать нашим коллегам.

В целом, «Росс-Дент Трейд» - это не просто торгующая компания - это компания-партнер. И на свои партнерские качества мы даем 100% гарантию. В этом и есть наш секрет успеха – быть надежным партнером.



Hu-friedy является таким же партнером для стоматологов, как и мы. В чем это заключается? В предоставлении полного цикла услуг для постоянного развития стоматологической клиники. И здесь не важно на каком этапе клиника стала нашим клиентом: на этапе открытия или на этапе уже многолетней работы. Развиваться она должна в любом случае.

Для развития мы предоставляем:

Качественный ассортимент товара, что позволяет полноценно оснастить клинику.

В нашем ассортименте представлен товар только высокого качества, как уже говорилось ранее, товар с которым работает сеть наших клиник. Мы всегда можем сослаться даже на конкретного специалиста клиники «Росс-Дент», который работает с тем или иным инструментом или материалом и он поделится с нашим клиентом опытом работы этим инструментом, своим опытом.

Кроме того, в зависимости от современных требований рынка, ассортимент постоян-

но пополняется самыми передовыми новинками в стоматологии.

Постпродажное обслуживание. К каждому нашему клиенту мы прикрепляем менеджера, который курирует своих клиентов на каждом этапе их работы. Это и консультация по приобретенному товару, информирование клиента о действующих акциях, а так же осуществление приема заявок на последующие покупки.

В рамках сайта Росс-Дент Трейд работает «Клуб Росс-Дент», где наши клиенты могут получить бесплатную консультацию по любому вопросу, который касается непосредственно практики. На вопросы отвечают только резиденты научного центра «Росс-Дент».

Hu-Friedy при поддержке компании «Ком-Денталь» так же ведет масштабную политику постпродажного обслуживания инструмента и здесь речь идет не только о гарантийном обслуживании и заточке, но и о системе по уходу и организации инструментов в клинике. Эта система называется IMS, она оптимизирует процесс обработки с целью сокращения дополнительных расходов клиники, сокращения времени пер-

либо на складе клиники.

Компания «Ком-Денталь» так же обеспечивает бесперебойную поставку инструментов Hu-Friedy с заводов Америки и Германии для своих субдилеров.

Обучение.

На базе нашего учебного центра у наших клиентов есть возможность развиваться профессионально и осваивать опыт своих коллег.

Наш учебный центр базируется на инструментах Hu-friedy. Именно здесь у истоков мы формируем у начинающих стоматологов культуру работы качественными материалами и инструментами.

Обобщая вышесказанное, можно сказать, что секрет успеха Hu-friedy в ЮФО – obvious: он наш, он Hu-friedy и в конечном счете - он наших клиентов.

Есть ли учебный центр на базе компании? Какие темы курсов наиболее востребованы?

Наш учебный центр создан достаточно давно и цель его работы, в первую очередь, это обмен знаниями и опытом.

За 12 лет своей работы мы накопили бесценный опыт, который позволяет нам быть УСПЕШНЫМИ!

Этим успешным опытом мы делимся с нашими коллегами в рамках учебного центра. В первую очередь, для каждого нашего клиента мы проводим курсы по маркетингу в стоматологической клинике: проговариваем алгоритмы работы с пациентом (преодоление психологических барьеров между врачом и пациентом), обсуждаем бизнес-процессы работы клиники, политику ценообразования и многое другое, что может помочь начинающему стоматологу стать успешным.

Нашим приоритетным направлением является имплантология.

Поэтому на базе нашего учебного центра мы проводим курсы для начинающих хирургов-имплантологов: «Планирование хирургического протокола на имплантах» и опытных имплантологов: «Костно-пластические вмешательства» и «Пластика мягких тканей». Это то, что касается хирургии.

Поскольку важнейшим направлением в имплантологии является ортопедия, мы проводим курсы для стоматологов-орто-



Сотрудники «Росс-Дент»

но пополняется самыми передовыми новинками в стоматологии.

Ассортимент Hu-friedy так же достойно отвечает требованиям современного стоматолога и не смотря на кажущуюся на первый взгляд высокую цену инструмента, конечная стоимость Hu-friedy получается дешевле его аналогов за счет своей долговечности.

сонала на обработку инструмента и конечно, увеличения прибыли.

Бесперебойную и своевременную логистику.

Доставку по ЮФО и Крыму мы осуществляем в самые короткие сроки, благодаря четко отработанному бизнес-процессу. Тем самым мы не позволяем клиенту простаивать в работе из-за отсутствия чего –



педов: «Планирование ортопедического протокола на имплантах». Курсы очень востребованы среди стоматологов, поэтому для удобства иногородних клиентов, периодически, мы проводим курсы вне нашего учебного центра. Так, в этом году провели занятия в Сочи, Ставрополе, осенью планируем в Симферополе.

тает над улучшением качества предоставляемых им услуг и это сказывается в увеличении спроса на качественные материалы, оборудование, инструменты. Мы из месяца в месяц наблюдаем положительную динамику в направлении востребованности инструмента Hu-friedy. Стоматологов, ценящих качество, удобство и надежность инструмента становится все больше, пото-

лекции на полноценные 4-х часовые авторские практические курсы.

Среди лекторов были: Руслан Хатит – абсолютно новый курс об осложнениях в имплантологии, подготовленный на базе всех его практических работ за 10 лет.

Арам Давидян – так же выступил с новым курсом о стратегии планирования при имплантации в эстетически значимой зоне.

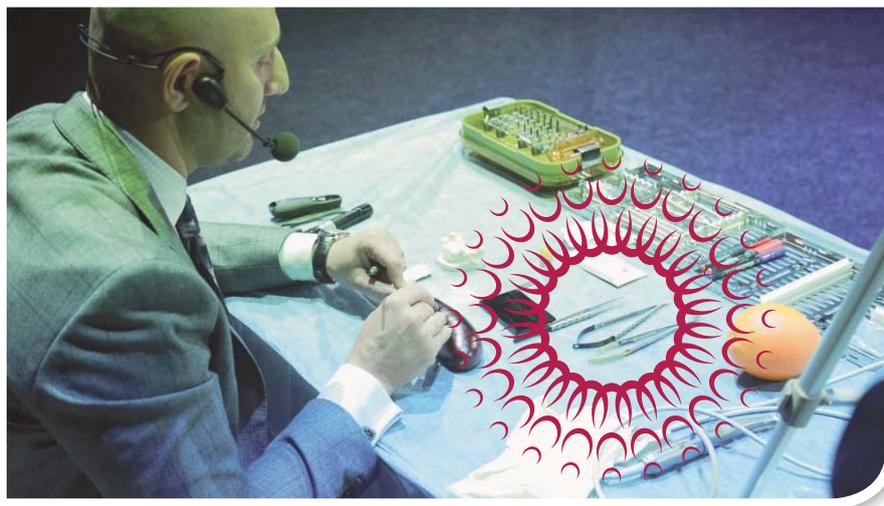
Игорь Мяскивкер представил участникам авторский курс по ортопедической стоматологии.

Ежегодная конференция стала для нас своего рода отчетом за все годы проделанной работы, так сказать подведением итогов и явилась началом формирования новой концепции развития.

Осенью примем участие в стоматологической выставке в Москве, а так же в Симферополе.

В рамках майской стоматологической выставки в Краснодаре мы окончательно обозначили себя как официального представителя Hu-friedy в Южном Федеральном Округе. В октябре мы сделаем то же и в Симферополе.

Так же в этом году мы стали работать непосредственно с конечным потребителем со всей России. Так в социальных сетях мы сформировали группу живого общения, где мы прививаем пациентам нашей страны культуру гигиены и рекомендуем проверенных производителей. В заключение, хочется всем нашим друзьям и коллегам хорошего настроения и красивых улыбок.



Выступление Давидяна А.Л. на III Южно-Российской имплантологической конференции.

На курсах наши клиенты не только получают теоретические знания, но и отрабатывают практические навыки с использованием инструментов Hu-friedy.

Наш учебный центр полностью укомплектован качественным оборудованием, это конечно, тоже помогает нам в продаже инструмента и оборудования, т.к у стоматолога есть возможность проверить на практике наш товар.

Инструменты какой специализации пользуются наибольшим спросом? Как вы думаете почему?

Несмотря на то, что инструмент Hu-friedy по праву является представителем премиум-сегмента, спросом он пользуется одинаково в всех направлениях.

Ритм современной жизни диктует нам свои условия постоянного развития и оптимизации всего без исключения, с целью улучшения качества жизни для каждого. Это касается абсолютно всех отраслей, и конечно, не обошло стороной стоматологию.

Потому каждый стоматолог сегодня рабо-

му что они понимают, что соблюдение всех этих параметров в итоге сокращает расходы на обеспечение работы клиники.

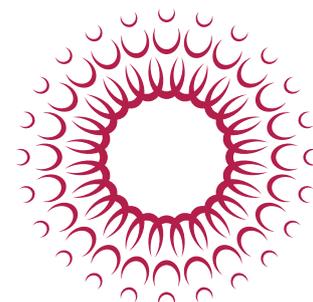
Какие мероприятия, проведенные в 2015, наиболее важны для Росс-Дент? Каковы планы на будущее?

Все мероприятия для стоматологов, которые мы проводим являются для нас самыми важными и нужными. И мы одинаково качественно подходим к организации и проведению как небольших обучающих мастер-классов на 8-10 участников, так и к масштабным мероприятиям, рассчитанным на сотни человек.

2015 год мы начали со ставшей уже традиционной III Южно-Российской имплантологической конференции. Участие приняли врачи не только со всей России, но и стран ближнего и дальнего зарубежья. В этом году конференция была особенной.

Во-первых: инновационной была концепция мероприятия: формирование единого протокола протезирования на имплантах между хирургом, ортопедом и зубным техником.

Во-вторых: на конференции мы заменили



HU-FRIEDY – МИРОВОЙ ЛИДЕР В ПРОИЗВОДСТВЕ



КОЛЛЕКЦИЯ ХИРУРГИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ BLACK LINE

Хирургические инструменты класса «Премиум», созданные в соответствии с самыми строгими стандартами качества

- **Специальное покрытие** создает более гладкую поверхность, что значительно уменьшает прилипание к инструменту лоскута или костного материала.
- **Повышенная твердость покрытия** позволяет инструменту дольше оставаться острым
- **Черный цвет рабочих частей** обеспечивает лучший контраст с операционным полем
- **Матовая поверхность** исключает появление бликов
- **Большой диаметр и легкость ручки** обеспечивают работу с инструментом без напряжения кисти
- **Гладкая поверхность ручки** легко очищается и устойчива к коррозии





Дробышев А.Ю

Заведующий кафедрой челюстно-лицевой хирургии МГМСУ (Московский Государственный Медико-Стоматологический Университет), профессор, доктор медицинских наук, врач высшей категории по хирургической стоматологии и челюстно-лицевой хирургии, член Российской и Европейской Ассоциации черепно-челюстно-лицевых хирургов, Российской и Европейской ассоциации пластических, реконструктивных и эстетической хирургов.



Когда компания “Ком-Денталь” более 14 лет назад представила инструменты Hu-Friedy в России, Алексей Юрьевич Дробышев был одним из первых, кто оценил преимущества этой марки. Мы взяли короткое интервью, о том, почему качественные инструменты важны в практике челюстно-лицевого хирурга.

Алексей Юрьевич, как изменилось инструментальное оснащение врача-стоматолога за последние годы?

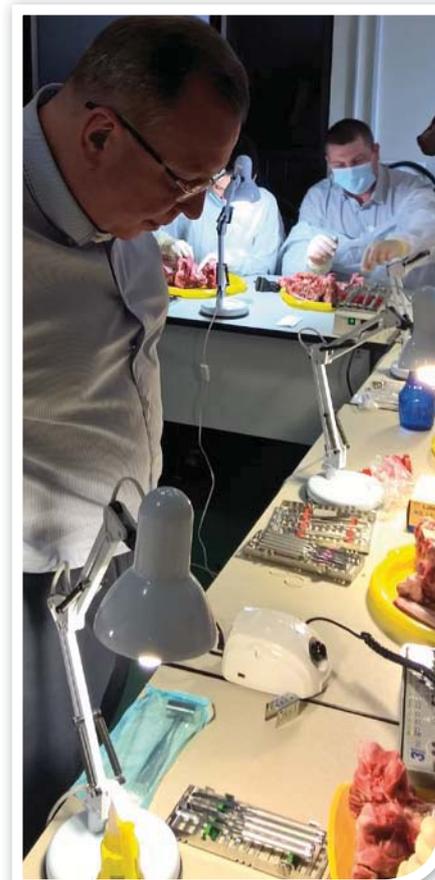
А.Ю. Дробышев: Изменилось главное - профессиональное сообщество стало использовать действительно хорошие инструменты. Что такое хороший инструмент? Это удобство держания инструмента в руке, эргономика, с точки зрения учёта особенностей строения челюстей, зубов, других областей, с которыми работает в данный момент специалист, длительность использования и возможность длительной многократной стерилизации инструмента без потери качества. Хочу отметить последнюю новацию на рынке, которая есть и у Hu-Friedy – это инструменты с матовой антибликовой поверхностью, которая уменьшает нагрузку на глаза специалиста, снижает уровень его усталости и в конечном счёте, увеличивает ресурс его работы. Чаще всего мы работаем на совсем

мелких объектах и напряжение зрения всегда присутствует. Эти же инструменты за счёт снятия напряжения на глаза позволяют стоматологу работать дольше и качественнее.

Гладкое покрытие инструментов Hu-Friedy серии Black line облегчает отслаивание слизистой со стороны гайморовой полости. Разнообразие форм рабочих частей обеспечивает оптимальный доступ для сепарации Шнейдеровой мембраны. Благодаря черному цвету исчезло напряжение глаз во время работы. Контраст между черным цветом покрытия и операционным полем позволяет легко контролировать ход операции.

По Вашему мнению влияет ли качество используемых инструментов на успешный результат работы?

А.Ю. Дробышев: Безусловно!





Какие направления стоматологии являются наиболее перспективными?

А.Ю. Дробышев: Основные направления всё те же: дентальная имплантация, пародонтология, эндодонтическое лечение и другие виды лечения.

Что для Вас представляет интерес в профессиональной деятельности?

А.Ю. Дробышев: Я не могу выделить какие-то отдельные области, интересно всё.

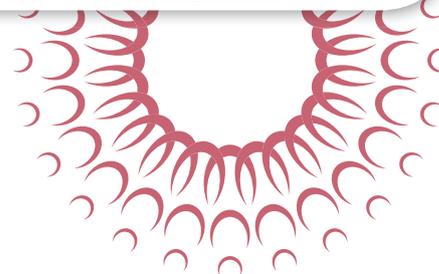
Какие мероприятия, конференции для Вас были интересны за последнее время?

А.Ю. Дробышев: Безусловно, одним из самых интересных профессиональных событий стала выставка EUROPERIO 8 в Лондоне, в которой принимала участие и компания Nu-Friedy. Интересными были представленные в Праге темы онкологии (голова/шея), за счёт представленных методик, лекторов, докладов. Открытий нет, однако, сейчас во всем мире идёт



отработка статистического материала, стало много наблюдений, статистических исследований, которые помогают выбрать оптимальную тактику лечения, каких-то методов, которые используются, лечения и назначения лекарственных препаратов на основе большого статистического материала. Каких-то прорывов мы пока не видим. ■

Благодарим Вас за ответы на наши вопросы!



Участники курса «Практический протокол хирургических вмешательств при имплантации и костной пластике» с Дробышевым А.Ю.

ВЫСТАВКИ И КОНГРЕССЫ

В 2015 году Nu-Friedy представит свои новинки на наиболее важных международных выставках и конгрессах:



- | | |
|--------------------------------|---|
| 28 сентября - 1 октября | Дентал-Экспо, Москва. |
| 14-16 октября | Дентал-Экспо Стоматология Урала, Уфа. |
| 27-29 октября | Дентал-Экспо, Санкт-Петербург. |
| 7-8 ноября | Симпозиум Квинтэссенция, Москва. |
| 11-13 ноября | Дентал-Экспо, Самара. |
| 11-13 ноября | 9-я Московская Международная
Стоматологическая Выставка MosExpoDental, Москва. |
| 25-27 ноября | Дентал-Экспо, Екатеринбург. |

Приглашаем Вас на наш стенд!



ПРОГРАММА «ИДЕЙНЫЙ ЛИДЕР»

Компания Hu-Friedy имеет давнюю традицию тесного совместного сотрудничества с практикующими врачами, стоматологическими школами, известными лекторами и профессорами. Эти специалисты, используя свои знания, инновационные разработки и передовые технологии, совместно с компанией Hu-Friedy создают новые инструменты для врачей по всему миру. Благодаря этому, Hu-Friedy имеет исключительную возможность

совмещать традиции опыта и знаний с действующими перспективными технологиями и оставаться абсолютным лидером на рынке.

Программа «Идейный лидер» также предполагает проведение постоянно действующих учебных мероприятий на самом высоком уровне во всем мире.

ПАРОДОНТОЛОГИЯ

Лектор

Название курса

Организатор и место проведения

Волкова Юлия Валерьевна

Врач-стоматолог, пародонтолог, хирург. Лечащий врач ГК "МЕДИ" в Санкт-Петербурге с 2002 г. Врач высшей квалификационной категории. Ассистент кафедры терапевтической стоматологии с курсом пародонтологии СПбИНСТОМ.

Пародонтальная терапия

Двухдневный лекционно-практический курс. На практике отрабатываются навыки проведения комплекса профессиональной гигиены полости рта с использованием высококачественных ручных инструментов Hu-Friedy. На практике каждый слушатель семинара обеспечивается набором инструментов Hu-Friedy для профессиональной гигиены. Курс включает обучение правилам ручной заточки стоматологических инструментов. Так же проводится мастер-класс по использованию продукции "Curaprox" с целью обеспечения высокого уровня личной гигиены полости рта.

Санкт-Петербург и регионы России
СПб ИНСТОМ
тел.:
+7(812) 324-00-54.

Волкова Юлия Валерьевна

Врач-стоматолог, пародонтолог, хирург. Лечащий врач ГК "МЕДИ" в Санкт-Петербурге с 2002 г. Врач высшей квалификационной категории. Ассистент кафедры терапевтической стоматологии с курсом пародонтологии СПбИНСТОМ.

Современные аспекты профилактической стоматологии

Двухдневный лекционно-практический курс. Во время занятия на фантомах отрабатываются практические навыки скейлинга, в том числе с использованием высококачественных ручных инструментов Hu-Friedy (кюреты, кюреты Грейси). Каждый слушатель семинара обеспечивается демонстрационным набором инструментов Hu-Friedy для профессиональной гигиены. Курс включает обучение правилам ручной заточки стоматологических инструментов. Так же проводится мастер-класс по использованию продукции "Curaprox" с целью обеспечения высокого уровня личной гигиены полости рта.

Санкт-Петербург и регионы России
СПб ИНСТОМ
тел.:
+7(812) 324-00-54.

Волкова Юлия Валерьевна

Врач-стоматолог, пародонтолог, хирург. Лечащий врач ГК "МЕДИ" в Санкт-Петербурге с 2002 г. Врач высшей квалификационной категории. Ассистент кафедры терапевтической стоматологии с курсом пародонтологии СПбИНСТОМ.

Профилактическая стоматология, повышение квалификации с продлением сертификата

Пятидневный лекционно-практический курс. На цикле осваиваются современные технологии, используемые на гигиеническом приеме; Отрабатываются навыки проведения комплекса профессиональной гигиены полости рта с использованием аппаратных технологий и высококачественных ручных инструментов Hu-Friedy (кюрет, кюрет Грейси). Каждый слушатель будет обеспечен демонстрационным набором инструментов.

Санкт-Петербург и регионы России
СПб ИНСТОМ
тел.:
+7(812) 324-00-54.

Гольдштейн Елена Владимировна

Заведующая кафедрой хирургической стоматологии с курсом пародонтологии СПбИНСТОМ и работает лечащим врачом в стоматологических клиниках Группы компаний МЕДИ. Является автором печатных научных трудов и запатентованного изобретения.

Современные технологии в пластической хирургии полости рта: остео- и вестибуло пластика.

Обучающий курс продолжительностью 3 дня, включает лекционную и практическую части. В ходе практической части курса слушатели самостоятельно на свиных головах отрабатывают методики забора костных блоков и их фиксации с формированием мягких тканей. Во время практики каждый слушатель семинара обеспечивается хирургическим набором инструментов Hu-Friedy.

Санкт-Петербург и регионы России
СПб ИНСТОМ
тел.: +7(812) 324-00-54.

Гольдштейн Елена Владимировна

Заведующая кафедрой хирургической стоматологии с курсом пародонтологии СПбИНСТОМ и работает лечащим врачом в стоматологических клиниках Группы компаний МЕДИ. Является автором печатных научных трудов и запатентованного изобретения.

Современные методы комплексного лечения заболеваний тканей пародонта.

Обучающий курс продолжительностью 4 дня включает лекционную и практическую части. На практике рассматривается проведение оперативного вмешательства на свиных головах с использованием различных материалов, видов хирургических вмешательств, применяемых в пародонтологии. Рассматриваются инструменты, рекомендуемые в пародонтальной хирургии, на примере Hu-Friedy. Для работы на фантомах используются хирургические наборы высококачественных инструментов Hu-Friedy.

Санкт-Петербург и регионы России
СПб ИНСТОМ
тел.: +7(812) 324-00-54.

Давидян Арам Ленсерович

Главный врач и руководитель клиники и учебного центра « Avroraclinic », Москва, автор книг «Устранение рецессии десны», «Атлас пластической хирургии мягких тканей в области имплантатов», "Мукогингивальная хирургия. Проблемы и решения".

Пластическая пародонтологическая хирургия: устранение рецессии и увеличение зоны кератинизированной десны с использованием соединительно-тканного имплантата

Обучающий курс продолжительностью 2 дня включает теоретическую часть, практическую часть и демо-операцию. Во время практики слушатели семинара обеспечиваются наборами инструментов Hu-Friedy для мукогингивальной хирургии.

Москва
УЦ Стоматологической клиники "Аврора",
тел.:
+7 (495) 508-22-11.

Давидян Арам Ленсерович

Главный врач и руководитель клиники и учебного центра « Avroraclinic », Москва, автор книг «Устранение рецессии десны», «Атлас пластической хирургии мягких тканей в области имплантатов», "Мукогингивальная хирургия. Проблемы и решения".

Особенности сохранения и регенерации пародонтальных сосочков в области зубов и имплантатов

Обучающий курс продолжительностью 1 день включает теоретическую и практическую части. Во время практики слушатели семинара обеспечиваются демонстрационными наборами инструментов Hu-Friedy для мукогингивальной хирургии.

Москва
УЦ Стоматологической клиники "Аврора",
тел.:
+7 (495) 508-22-11.



ПАРОДОНТОЛОГИЯ

Лектор	Название курса	Организатор и место проведения
<p>Парицки Анна Дипломированный специалист по пародонтологии (Иерусалимский Университет, 2004 год). Заведующая отделением пародонтологии и имплантологии (больница Тель-Ха-Шомер, Тель-Авив 2007-2008). Преподаватель кафедры пародонтологии Иерусалимского Университета (2004-2007). Заведующая отделением пародонтологии больницы Асаф-Ха-Рофе. Специалист, признанный Европейской Федерацией Пародонтологии (2004). Действительный член Европейской Федерации Пародонтологии (EFP). Действительный член Израильской Ассоциации Пародонтологии и Остеоинтеграции.</p>	<p>Пародонтология №1. Основные современные концепции НЕХИРУРГИЧЕСКОГО пародонтального лечения. Обучающий курс продолжительностью 1 день включает только теоретическую часть. Лектор подробно рассказывает о видах пародонтологических кюрет и других ручных инструментах, о правилах их использования; демонстрирует технику кюретажа пародонтальных карманов с применением инструментов Nu-Friedy. Все полученные знания можно сразу применять на практике.</p>	<p>Москва УЦ "Медикал Консалтинг Групп", тел.: +7 (910) 442-07-94.</p>
<p>Парицки Анна Дипломированный специалист по пародонтологии (Иерусалимский Университет, 2004 год). Заведующая отделением пародонтологии и имплантологии (больница Тель-Ха-Шомер, Тель-Авив 2007-2008). Преподаватель кафедры пародонтологии Иерусалимского Университета (2004-2007). Заведующая отделением пародонтологии больницы Асаф-Ха-Рофе. Специалист, признанный Европейской Федерацией Пародонтологии (2004). Действительный член Европейской Федерации Пародонтологии (EFP). Действительный член Израильской Ассоциации Пародонтологии и Остеоинтеграции.</p>	<p>Пародонтология №2. Основные современные концепции хирургического пародонтального лечения Двухдневный семинар. На семинаре рассматриваются различные техники пародонтальной хирургии, в том числе и минимально инвазивный подход. Мастер-класс демонстрирует правила и техники использования различных хирургических инструментов, хирургические процедуры по удлинению клинической коронки. На свиных головах отработывается техника работы с мягкими тканями, техника остеотомии и остеопластики, техника выполнения швов. Во время практики слушатели семинара обеспечиваются наборами инструментов Nu-Friedy.</p>	<p>Москва УЦ "Медикал Консалтинг Групп", тел.: +7 (910) 442-07-94.</p>
<p>Парицки Анна Дипломированный специалист по пародонтологии (Иерусалимский Университет, 2004 год). Заведующая отделением пародонтологии и имплантологии (больница Тель-Ха-Шомер, Тель-Авив 2007-2008). Преподаватель кафедры пародонтологии Иерусалимского Университета (2004-2007). Заведующая отделением пародонтологии больницы Асаф-Ха-Рофе. Специалист, признанный Европейской Федерацией Пародонтологии (2004). Действительный член Европейской Федерации Пародонтологии (EFP). Действительный член Израильской Ассоциации Пародонтологии и Остеоинтеграции.</p>	<p>Пародонтология №3. Пластическая и косметическая хирургия десны Обучающий курс продолжительностью 2 дня включает теоретическую часть и две демо-операции. Во время курса рассматриваются правила и техники использования различных ручных инструментов, подготовка ложа для аутотрансплантата, техники забора аутотрансплантата и правила работы в донорской области, правила фиксации трансплантата в области ложа, техники наложения швов и критерии выбора шовного материала в каждом клиническом случае. Демо-операции проводятся с использованием инструментов Nu-Friedy для хирургической пародонтологии.</p>	<p>Москва УЦ "Медикал Консалтинг Групп", тел.: +7 (910) 442-07-94.</p>
<p>Парицки Анна Дипломированный специалист по пародонтологии (Иерусалимский Университет, 2004 год). Заведующая отделением пародонтологии и имплантологии (больница Тель-Ха-Шомер, Тель-Авив 2007-2008). Преподаватель кафедры пародонтологии Иерусалимского Университета (2004-2007). Заведующая отделением пародонтологии больницы Асаф-Ха-Рофе. Специалист, признанный Европейской Федерацией Пародонтологии (2004). Действительный член Европейской Федерации Пародонтологии (EFP). Действительный член Израильской Ассоциации Пародонтологии и Остеоинтеграции.</p>	<p>Пародонтология №4. Регенеративная терапия Обучающий курс продолжительностью 2 дня включает лекционную часть и мастер-класс. Семинар посвящен полному материаловедению костных графтов и мембран, методам и материалам для биомодификации поверхности корня, хирургическим техникам и строгому отбору пациентов на проведение регенеративных процедур. В мастер-классе демонстрируются операции по направленной тканевой регенерации.</p>	<p>Москва УЦ "Медикал Консалтинг Групп", тел.: +7 (910) 442-07-94.</p>
<p>Соболева Ирина Владимировна Врач-гигиенист клиники «Шведская стоматология» в Санкт-Петербурге. Руководитель Санкт-Петербургского отделения Профессионального Общества Гигиенистов Стоматологических России.</p>	<p>Нехирургическая пародонтология и профессиональная гигиена. Двухдневный лекционно-практический курс, который оснащается наборами инструментов Nu-Friedy. Серьезная и углубленная практика на фантомах с применением ручных инструментов Nu-Friedy (отработка навыков закрытого кюретажа; scaling and root planning). Обучение правилам ручной заточки стоматологических инструментов. Мастер-класс по использованию продукции "Cugarox" с целью обеспечения высокого уровня личной гигиены полости рта.</p>	<p>Санкт-Петербург и регионы России "Профлекс", тел.: +7(812) 652-81-23(24).</p>
<p>Терентьева Елена Витальевна Врач пародонтолог со стажем работы с 1991 года, врач высшей категории, главный врач ООО «Стоматологической Клиники Святой Варвары», дипломированный телесный психотерапевт, танатотерапевт-практик, врач консультант компании Nu-Friedy и Cugarox, сертифицированный эксперт качества стоматологической помощи.</p>	<p>Нехирургическая пародонтология как обязательный этап комплексного ведения каждого пациента. Однодневный лекционно-практический курс. На практике отработывается правильная техника применения ручных инструментов Nu-Friedy для профессиональной гигиены. Обучение правилам ручной заточки стоматологических инструментов. Так же проводится мастер-класс по использованию продукции "Cugarox" с целью обеспечения высокого уровня личной гигиены полости рта.</p>	<p>Москва и регионы России "Святая Варвара", тел.: +7 (495) 232-44-42.</p>



ПАРОДОНТОЛОГИЯ

Лектор	Название курса	Организатор и место проведения
Шторина Галина Борисовна/ Зограбян Артавазд Гагикович Кандидат медицинских наук, доцент каф. ортопедической стоматологии МАПО, директор СЦ «Петродент»/ Выпускник Владивостокского Государственного Медицинского Университета (ВГМУ) по специальности «Стоматолог общей практики» (2008год). С 2008 года по 2009 годы проходил интернатуру на базе ВГМУ. С 2006 года по 2011 годы работал врачом-хирургом в стоматологической клинике George Dental Group, г. Владивосток.	Устранение рецессии десны модифицированным тоннельным методом Однодневный лекционно-практический курс. Семинар состоит из трех частей: Первая часть семинара это проведение «on-line» операции по данной тематике, вторая- это презентация клинических случаев, изучение основополагающих принципов проведения разрезов, мобилизации лоскута, фиксации трансплантата и наложения швов. Третья часть включает в себя отработку мануальных навыков на биологических моделях с применением инструментов Hu-Friedy.	Санкт-Петербург и регионы России УЦ "Петродент", + 7 (911) 011-12-24.
Шторина Галина Борисовна/ Зограбян Артавазд Гагикович Кандидат медицинских наук, доцент каф. ортопедической стоматологии МАПО, директор СЦ «Петродент»/ Выпускник Владивостокского Государственного Медицинского Университета (ВГМУ) по специальности «Стоматолог общей практики» (2008год). С 2008 года по 2009 годы	Основные концепции забора свободного десневого трансплантата и способы фиксации свободного десневого трансплантата. Однодневный лекционно-практический курс. Курсанты осваивают методику углубления преддверия полости рта с пересадкой свободного десневого трансплантата, пластику уздечки губ с пересадкой свободного десневого трансплантата, создание зоны прикрепленной кератинизированной десны на этапе раскрытия имплантата, на этапе уже установленных формирователей десневой манжетки и на этапе функционирования ортопедической конструкции. Отработка мануальных навыков по забору и фиксации свободного десневого трансплантата проводится с применением инструментов Hu-Friedy.	Санкт-Петербург и регионы России УЦ "Петродент", + 7 (911) 011-12-24.
Шторина Галина Борисовна Кандидат медицинских наук, доцент каф. ортопедической стоматологии МАПО, директор СЦ «Петродент»	Лечение заболеваний пародонта в комплексной реабилитации стоматологических больных Обучающий курс продолжительностью 2 дня включает лекционную и практическую части. На семинаре раскрываются вопросы организации и планирования лечения пациентов с заболеванием пародонта, постановке диагноза. Практическая часть семинара позволяет каждому врачу самостоятельно провести восемь видов операций на биологических моделях (свинных челюстях) под руководством Галины Борисовны Шториной с применением инструментов Hu-Friedy.	Санкт-Петербург и регионы России УЦ "Петродент", + 7 (911) 011-12-24.

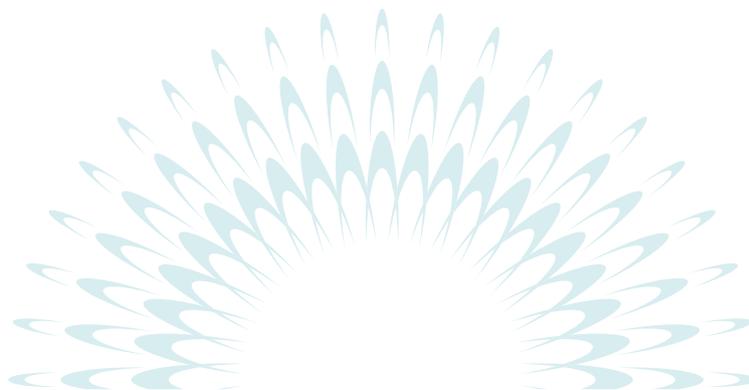
ИМПЛАНТОЛОГИЯ

Лектор	Название курса	Организатор и место проведения
Гольдштейн Елена Владимировна Заведующая кафедрой хирургической стоматологии с курсом пародонтологии СПбИНСТОМ и работает лечащим врачом в стоматологических клиниках Группы компаний МЕДИ. Является автором печатных научных трудов и запатентованного изобретения.	Зубная имплантология (базовый курс) Обучающий курс продолжительностью 3 дня включает лекционную и практическую части. В ходе практической части курса слушатели на фантомах и свиных головах самостоятельно отрабатывают мануальные навыки при установке имплантатов. Во время практики слушатели семинара обеспечиваются наборами инструментов Hu-Friedy.	Санкт-Петербург и регионы России СПб ИНСТОМ, тел.: +7(812) 324-00-54.
Гольдштейн Елена Владимировна Заведующая кафедрой хирургической стоматологии с курсом пародонтологии СПбИНСТОМ и работает лечащим врачом в стоматологических клиниках Группы компаний МЕДИ. Является автором печатных научных трудов и запатентованного изобретения.	Синус - лифтинг. Обучающий курс продолжительностью 2 дня включает лекционную и практическую части. В ходе практической части слушатели овладеют техникой проведения открытого синус-лифтинга. Во время практики слушатели семинара обеспечиваются наборами инструментов Hu-Friedy.	Санкт-Петербург и регионы России СПб ИНСТОМ, тел.: +7(812) 324-00-54.
Давидян Арам Ленсерович Главный врач и руководитель клиники и учебного центра « Avrogaclinic », Москва, автор книг «Устранение рецессии десны», «Атлас пластической хирургии мягких тканей в области имплантатов», "Мукогингивальная хирургия. Проблемы и решения".	Планирование ортопедического лечения на имплантатах. Двухдневный практический семинар по имплантологии. Во время практического курса в условиях «хирургического театра» и прямой трансляции будет продемонстрирован клинический протокол операции установки имплантатов с использованием хирургического шаблона и непосредственного протезирования. Отработаны различные методики получения оттисков в сложных клинических ситуациях при совместном протезировании зубов и имплантатов. Во время семинара будут рассмотрены современные методы протезирования, способы моделирования десневого контура (хирургические, ортопедические, ортодонтические), хирургические методики и материалы (костные заменители, мембраны, фестончатые имплантаты), позволяющие составить и воплотить оптимальный план лечения и создать условия для долгосрочного косметического и функционального результата.	Москва УЦ Стоматологической клиники "Аврора", тел.: +7 (495) 508-22-11



ИМПЛАНТОЛОГИЯ

Лектор	Название курса	Организатор и место проведения
<p>Давидян Арам Ленсерович Главный врач и руководитель клиники и учебного центра «Avrogaclinic», Москва, автор книг «Устранение рецессии десны», «Атлас пластической хирургии мягких тканей в области имплантатов», «Мукогингивальная хирургия. Проблемы и решения».</p>	<p>Междисциплинарное хирургическое, ортопедическое и ортодонтическое взаимодействие. Обучающий курс продолжительностью 2 дня. Курс предназначен для команды ортопеда, хирурга и ортодонта и демонстрирует возможности командного подхода при планировании и проведении сложного стоматологического лечения.</p>	<p>Москва УЦ Стоматологической клиники "Аврора", тел.: +7 (495) 508-22-11</p>
<p>Давидян Арам Ленсерович Главный врач и руководитель клиники и учебного центра «Avrogaclinic», Москва, автор книг «Устранение рецессии десны», «Атлас пластической хирургии мягких тканей в области имплантатов», «Мукогингивальная хирургия. Проблемы и решения».</p>	<p>Семинар для начинающих хирургов-имплантологов и ортопедов. Во время курса освещаются основы имплантации и остеointegrации, вопросы диагностического, подготовительного, хирургического, постхирургического и ортопедического этапов. Во время практической части (работа на органических фантомах) прорабатываются мануальные навыки препарирования остеотомического отверстия, установки имплантатов и наложения швов. Во время практики слушатели семинара обеспечиваются наборами инструментов Nu-Friedy.</p>	<p>Москва УЦ Стоматологической клиники "Аврора", тел.: +7 (495) 508-22-11</p>
<p>Дробышев Алексей Юрьевич Профессор, доктор медицинских наук, заведующий кафедрой госпитальной хирургической стоматологии и челюстно-лицевой хирургии МГМСУ. Член Российской и Европейской Ассоциации черепно-челюстно-лицевых хирургов, Российской и Европейской ассоциации пластических, реконструктивных и эстетической хирургов. Выступает с лекциями и мастер-классами в городах России и в зарубежных странах. Автор более 140 статей и тезисов. Автор методических разработок</p>	<p>Имплантология и костная пластика. Практический протокол хирургических вмешательств при имплантации и костной пластике. Двухдневный лекционно-практический курс. Практическая часть выполняется на биологических объектах (свиные головы, ребра). Будут рассмотрены следующие темы: увеличение ширины альвеолярной части методом расщепления, техника забора костных блоков, синус-лифтинг, применение разных типов имплантатов в различных клинических ситуациях. Во время практики слушатели семинара обеспечиваются демонстрационными наборами инструментов Nu-Friedy для костной пластики и синус-лифтинга.</p>	<p>Москва, Краснодар, регионы России</p>
<p>Хатит Руслан Практикующий врач, хирург-имплантолог, член правления СтаКК Ибрагимов Олег Равкатович, кандидат медицинских наук, главный врач стоматологической клиники «Росс-Дент»</p>	<p>Костно-пластические вмешательства.</p>	<p>Краснодар, Учебный класс «Росс-Дент Трейд», тел.: 8(861)219-53-86, 8-988-369-53-96, 8-988-369-53-86</p>
<p>Хатит Руслан Практикующий врач, хирург-имплантолог, член правления СтаКК Ибрагимов Олег Равкатович, кандидат медицинских наук, главный врач стоматологической клиники «Росс-Дент»</p>	<p>Способы достижения эстетического результата в имплантологии. Пластика мягких тканей.</p>	<p>Краснодар, Учебный класс «Росс-Дент Трейд», тел.: 8(861)219-53-86, 8-988-369-53-96, 8-988-369-53-86</p>
<p>Хатит Руслан Практикующий врач, хирург-имплантолог, член правления СтаКК Ибрагимов Олег Равкатович, кандидат медицинских наук, главный врач стоматологической клиники «Росс-Дент»</p>	<p>Детальное изучение классического хирургического протокола.</p>	<p>Краснодар, Учебный класс «Росс-Дент Трейд», тел.: 8(861)219-53-86, 8-988-369-53-96, 8-988-369-53-86</p>
<p>Парицки Анна Дипломированный специалист по пародонтологии (Иерусалимский Университет, 2004 год). Заведующая отделением пародонтологии и имплантологии (больница Тель-Ха-Шомер, Тель-Авив 2007-2008). Преподаватель кафедры пародонтологии Иерусалимского Университета (2004-2007). Заведующая отделением пародонтологии больницы Асаф-Ха-Рофе. Специалист, признанный Европейской Федерацией Пародонтологии (2004). Действительный член Европейской Федерации Пародонтологии (EFP). Действительный член Израильской Ассоциации Пародонтологии и Остеointegrации.</p>	<p>Клиническая имплантология. Процедуры по восстановлению недостаточного альвеолярного отростка Двухдневный курс включает лекционную часть, мастер-класс и демо-операцию. Практика проводится на свиных челюстях. Во время практики слушатели семинара обеспечиваются наборами инструментов Nu-Friedy.</p>	<p>Москва УЦ "Медикал Консалтинг Групп", тел.: +7 (910) 442-07-94.</p>





ИМПЛАНТОЛОГИЯ

Лектор

Название курса

Организатор и место проведения

Парицки Анна

Дипломированный специалист по пародонтологии (Иерусалимский Университет, 2004 год). Заведующая отделением пародонтологии и имплантологии (больница Тель-Ха-Шомер, Тель-Авив 2007-2008). Преподаватель кафедры пародонтологии Иерусалимского Университета (2004-2007). Заведующая отделением пародонтологии больницы Асаф-Ха-Рофе. Специалист, признанный Европейской Федерацией Пародонтологии (2004). Действительный член Европейской Федерации Пародонтологии (EFP). Действительный член Израильской Ассоциации Пародонтологии и Остеоинтеграции.

Клиническая имплантология. Процедуры по восстановлению недостаточного альвеолярного отростка

Двухдневный курс включает лекционную часть, мастер-класс и демо-операцию. Практика проводится на свиных челюстях. Во время практики слушатели семинара обеспечиваются наборами инструментов Hu-Friedy.

Москва
УЦ "Медикал Консалтинг Групп",
тел.: (495) 775-82-25,
8 (910) 442-07-94.

Парицки Анна

Дипломированный специалист по пародонтологии (Иерусалимский Университет, 2004 год). Заведующая отделением пародонтологии и имплантологии (больница Тель-Ха-Шомер, Тель-Авив 2007-2008). Преподаватель кафедры пародонтологии Иерусалимского Университета (2004-2007). Заведующая отделением пародонтологии больницы Асаф-Ха-Рофе. Специалист, признанный Европейской Федерацией Пародонтологии (2004). Действительный член Европейской Федерации Пародонтологии (EFP). Действительный член Израильской Ассоциации Пародонтологии и Остеоинтеграции.

Клиническая имплантология. Процедуры по восстановлению недостаточного альвеолярного отростка

Двухдневный лекционно-практический курс, который оснащается имплантологическими наборами инструментов Hu-Friedy. Практика проводится на свиных челюстях с применением инструментов Hu-Friedy. В имплантологический набор входят основные хирургические инструменты, а так же инструменты для открытого синус-лифтинга.

Москва
УЦ "Медикал Консалтинг Групп",
тел.:
+7 (910) 442-07-94.

Песняк Владимир Владимирович

Кандидат медицинских наук. Выпускник Кубанского государственного медицинского университета. Хирург-имплантолог в "Клинике лазерной стоматологии" (г. Краснодар). Специализация на кафедре постдипломной подготовки Стоматологического колледжа Нью-Йоркского университета по теме — амбулаторная хирургия, дентальная имплантация, подготовкой твердых и мягких тканей полости рта к установке имплантатов, протезирование на имплантатах. Участник международных конгрессов и симпозиумов Европа, США, Россия.

Современные тенденции в костной пластике

Двухдневный лекционный курс с демо-операцией. Процесс лечения транслируется с помощью встроенной видеокамеры и наружной видеосистемы, что позволяет наблюдать координированное взаимодействие доктора с ассистентом и мельчайшие нюансы работы врача. Весь процесс работы сопровождается комментариями доктора.

Краснодар, Москва, регионы России.
Обучающий центр «Международная Школа Стоматологии»
тел.
+7(918) 483-39-03.

Хатит Руслан

Практикующий врач, хирург-имплантолог, член правления СтаКК
Ибрагимов Олег Равкатович,
кандидат медицинских наук, главный врач стоматологической клиники «Росс-Дент»

Хатит Руслан

Практикующий врач, хирург-имплантолог, член правления СтаКК
Ибрагимов Олег Равкатович,
кандидат медицинских наук, главный врач стоматологической клиники «Росс-Дент»

Краснодар, Учебный класс «Росс-Дент Трейд», тел.:
8(861)219-53-86,
8-988-369-53-96,
8-988-369-53-86

Едранов Сергей Сергеевич

Хирург-стоматолог, челюстно-лицевой хирург, директор, главный врач ООО «Мобильная операционная бригада», стоматологической клиники «Dr. Edranov».

Дентальная имплантация.

Трехдневная программа обучения включает несколько блоков: дентальная имплантация, костная пластика, работа с мягкими тканями. Участникам курса предоставляется уникальная возможность получить последовательные и структурированные знания по дентальной имплантологии. Практическая часть проводится с применением инструментов Hu-Friedy.

Владивосток, Клиника «Dr. Edranov»
8-908-991-88-04,
8-423-2-969-333

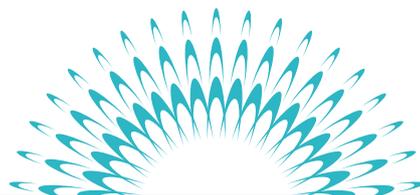
Урбан Иштван

Старший преподаватель и Научный сотрудник Университета Loma Linda, Калифорния, США. Собственная клиника в г. Будапешт, Венгрия, которая специализируется на всестороннем имплантологическом лечении и сфокусирована на эстетической/косметической стоматологии, пластической хирургии, восстановлении костных тканей и имплантологии. Докладчик международного уровня.

«Методики регенерации костной ткани».

На курсе будут рассмотрены методики сохранения и реконструкции твердой и мягкой тканей в области имплантатов, немедленная имплантация и нехирургическое изменение биотипа десны в области имплантатов, дефекты единичных имплантатов во фронтальном отделе верхней челюсти, современные методики наращивания гребня альвеолярного отростка; Горизонтальное наращивание: методика «колбаски» - предсказуемая и легкая для освоения методика; Вертикальное наращивание: методики наращивания, факторы роста. Практическая часть курса проводится с применением инструментов Hu-Friedy.

Москва, ГК «Симко»
+7 (495) 737-80-03,
+7 (495) 737-80-04

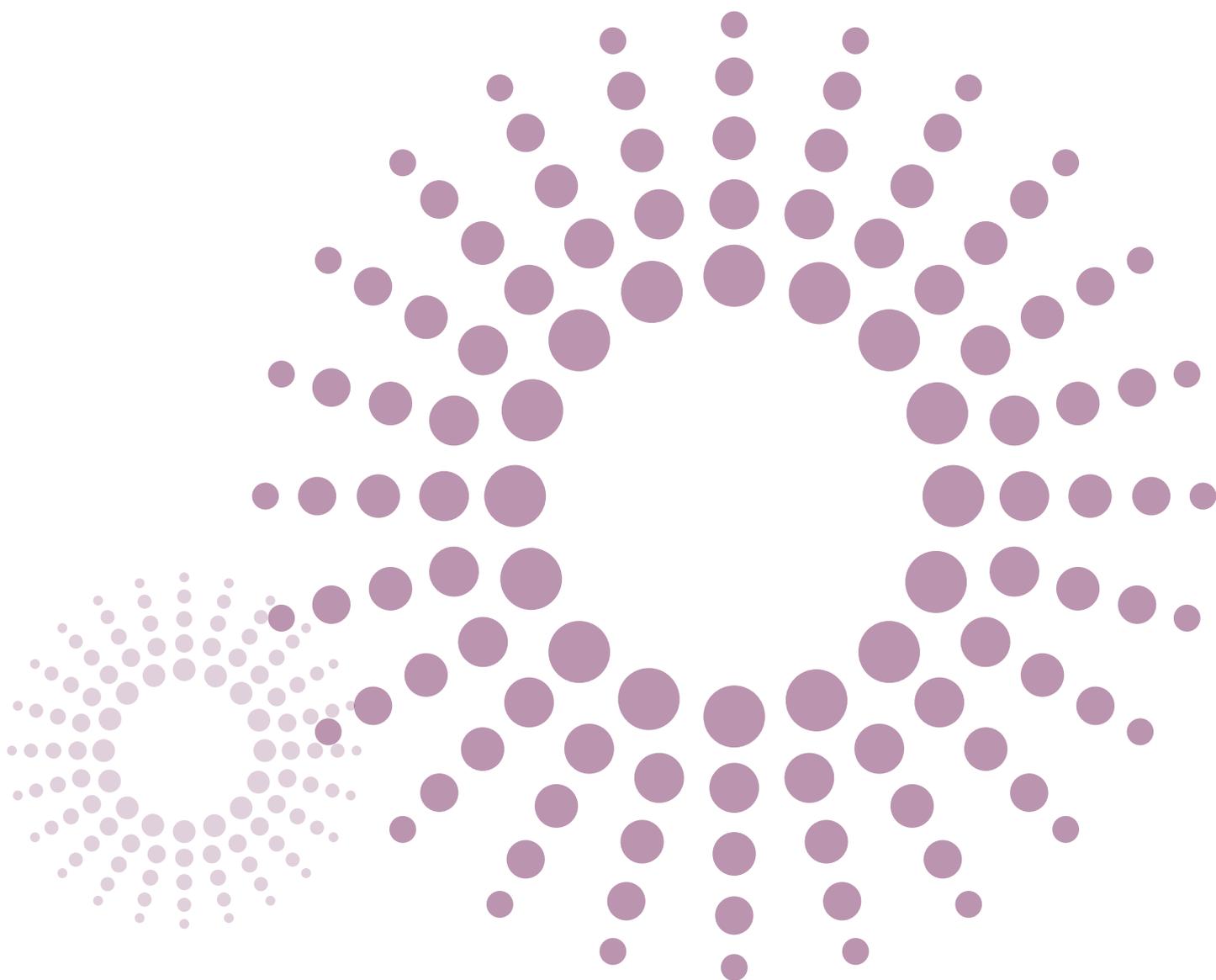


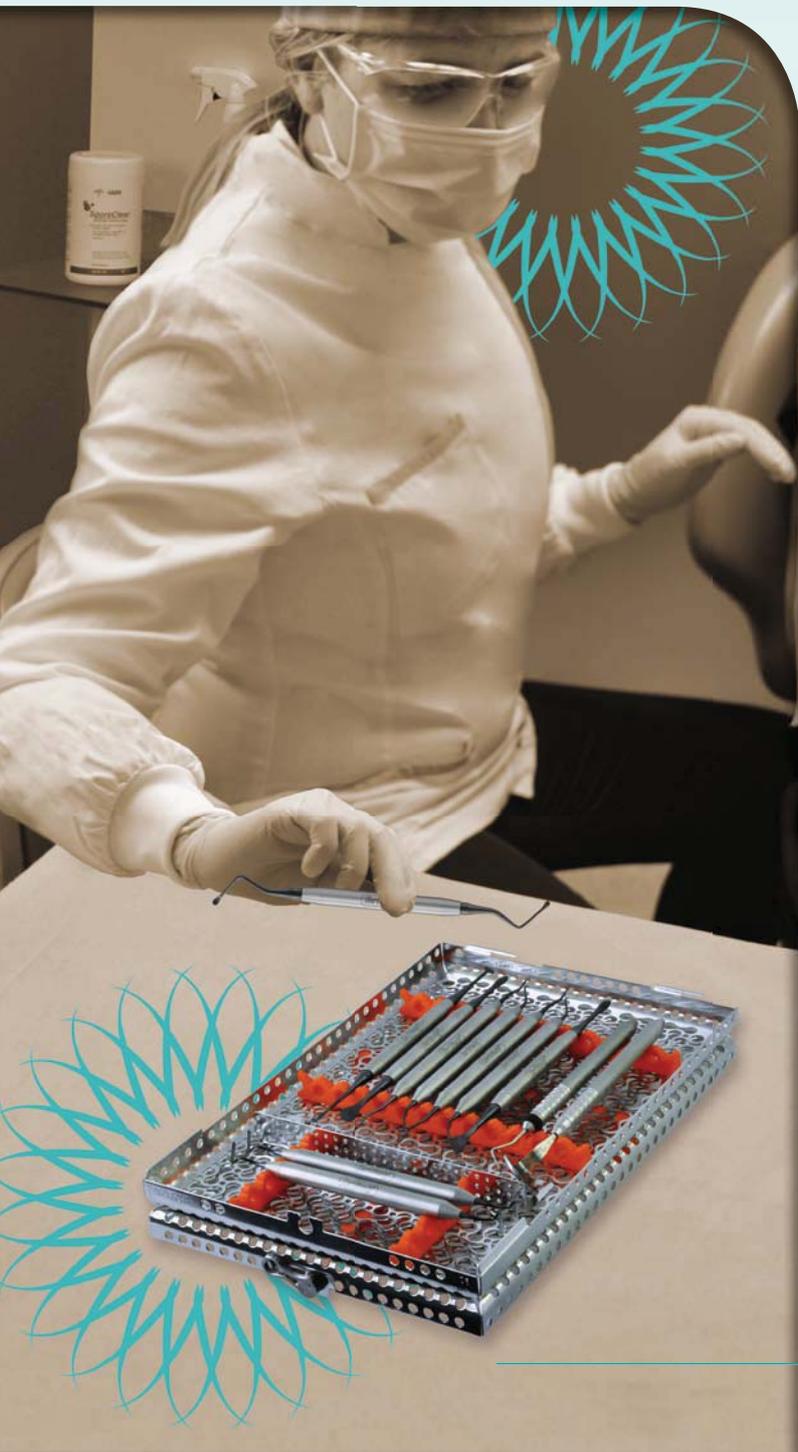


ТЕРАПИЯ

Лектор	Название курса	Организатор и место проведения
<p>Шумилович Богдан Романович Профессор, врач высшей категории, докторант кафедры терапевтической стоматологии Воронежской государственной медицинской академии (ВГМА) им. Н.Н. Бурденко Федерального Агентства по здравоохранению и социальному развитию г.Воронеж, Россия.</p>	<p>«COMPONEER - новая методика реставрации фронтальной группы зубов (Швейцария)»</p>	<p>Москва и регионы России, «Фирма Эксподент» +7(495) 332-03-16, 332-03-28.</p>
<p>Дидье Дичи Доктор медицины (Женевский университет, Швейцария), Доктор философии (Университет АСТА в Амстердаме, Нидерланды) Приват-доцент Женевского университета, Швейцария Адъюнкт-профессор университета CASE Western в Кливленде (США)</p>	<p>«Продвинутые адгезивные техники восстановления боковых зубов. Восстановление окклюзионных взаимоотношений прямой техникой.»</p> <p>Трехдневный курс, включающий теорию и мастер-класс. Занятия будут проходить в учебном центре доктора Дичи на индивидуальных рабочих местах, оснащенных всем необходимым, в том числе микроскопами</p>	<p>Учебный Центр Владимира Новикова Г. Женева, Швейцария 8(964)626-87-97</p>

Терапия





HU-FRIEDY
ПРЕДСТАВЛЯЕТ:

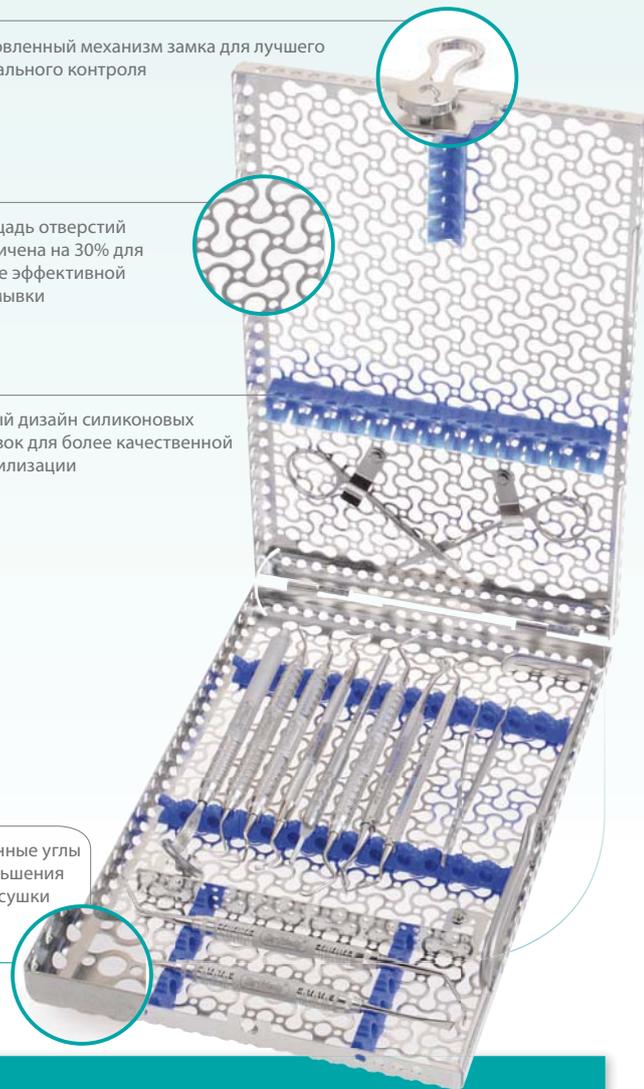
КАССЕТЫ IMS НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Обновленный механизм замка для лучшего визуального контроля

Площадь отверстий увеличена на 30% для более эффективной промывки

Новый дизайн силиконовых вставок для более качественной стерилизации

Закругленные углы для уменьшения времени сушки



INSTRUMENT
MANAGEMENT

IMS: СИСТЕМА ДЛЯ ХРАНЕНИЯ И УХОДА ЗА ИНСТРУМЕНТАМИ

- Инфекционный контроль на всех этапах обработки инструментов
- Минимизация риска случайной травмы персонала
- Оптимизация процессов и экономия до 20% времени обработки инструментов
- Сохранность и защита инструментов от повреждений
- Кодировка инструментов по принадлежности направлению или врачу.

 Com-Dental

Эксклюзивный дистрибьютор в России компания «Ком-Денталь»:
Москва, ул. Большой Козихинский переулок, д.7, стр. 2, офис 31
тел.: (495) 580-30-80 - тел./факс: (495) 580-30-81 - e-mail: comdental@comdental.ru



Для получения более подробной информации посетите наш сайт: www.hu-friedy.eu