


IGE A
 IMPLANT SYSTEM

НОВАЯ, ПРОСТАЯ, УНИВЕРСАЛЬНАЯ

Имплантационная система Igea Mesa имеет интуитивно понятное управление, а также простой и универсальный протокол что позволяет стоматологам сразу же приступить к её использованию. Благодаря своему дизайну, позволяет достичь необыкновенную первичную стабильность.

Производство 100% Made in Italy и с полностью биосовместимыми материалами это гарантия максимального качества.

Mesa Italia S.r.l.
 Via dell'Artigianato 35/37 - Travagliato (BS) ITALY
 +39 030.6863251
 east-europe@mesaitalia.it - www.mesaitalia.it

*Дорогие читатели,
приветствуем вас
с первого номера
нашей газеты в 2024 году.
Год обещает быть
насыщенным на события
и мероприятия.
Мы готовимся
к ещё более глубокому
погружению
в digital стоматологию
и приглашаем вас
присоединиться.
Если вы ещё не в digital,
то самое время
решаться.
Будьте счастливы,
улыбайтесь шире,
читайте
«Стоматологический
вестник»!*

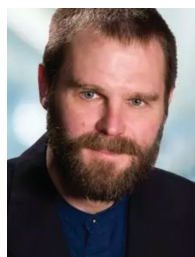
КОМПОЗИТНЫЙ ЦЕМЕНТ ДВОЙНОГО ОТВЕРЖДЕНИЯ EsCem



ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДИЛЕР «SPIDENT» В КАЗАХСТАНЕ – ТОО «ЛУЧ»

Гость рубрики портрет – доктор Брэдли Д. Крейг, Ph.D., ученый-разработчик отдела стоматологической продукции «3М» в Сент-Поле (Миннесота, США), один из разработчиков универсального стоматологического реставрационного материала Filtek Ultimate. В конце интервью написать – интервью предоставлено журналом «Dental Magazine».

Всестороннее сотрудничество лежит в основе всего, что мы делаем



– Какое образование необходимо, чтобы стать ученым?

– Я наполовину ученый-химик, наполовину – разработчик материалов. Получил степень бакалавра по химико-технологической специальности в Университете Небраски. С тех пор я прошел несколько различных стажировок в ряде компаний и понял, что мне интересно заниматься непосредственно разработкой продуктов. Поэтому я переключился на создание новых материалов и перешел в Университет Миннесоты, где получил степень Ph.D.

– Как и когда вы начали работать в 3М?

– Оканчивая школу, я работал над проектом, подходившим для программы 3М по стоматологии, которую компания проводила в то время. Меня пригласили в одну из корпоративных лабораторий, и спустя несколько месяцев я стал работать в стоматологическом подразделении. Через несколько лет я завершил переход в подразделение, в котором работаю до сих пор. С 1998 года, уже почти 20 лет, я работаю в 3М полный рабочий день.

– Есть ли что-то особенное в 3М, что вы отметили с самого начала работы в компании?

– Безусловно, это командный дух и постоянное взаимодействие. Всестороннее сотрудничество лежит в основе всего, что мы делаем. Здесь ничто не происходит в вакууме. Культура внутри 3М немного отличается от культуры других компаний. Здесь ведется открытая совместная работа. Речь идет не о «протекционизме» конкретной технологии или продукта, науки или открытий: все, что создается компанией, может быть использовано вне 3М. У нас есть общее правило «три звонка». Если ты не знаешь эксперта в конкретной области, два или три звонка помогут тебе найти нужного человека.

– Filtek Ultimate также разрабатывался в научной среде, открытой к сотрудничеству?

– Да, этот продукт создавался в тесном сотрудничестве с нашими коллегами из корпоративных лабораторий. Наполнители разрабатывались учеными нашей лаборатории, корпоративных лабораторий, инженерами нашего пилотного завода. Мы пытались выявить, как сделать материал, который сможет эффективно сочетать в себе различные типы кластеров и наночастиц, что в действительности позволило создать сам продукт.

– Вы всегда занимались проектами, которые были связаны с нанотехнологиями?

– Это довольно интересная история. Я работал на стыке нанотехнологий с самого начала карьеры, потому что эта тема меня всегда привлекала. Сразу после моего перехода в 3М компания сообщила о поглощении ESPE, что также отразилось на подразделении в Германии, где я в тот момент работал. Очень быстро две наши команды объединились для более эффективной работы и обмена опытом. Было принято решение перевести работу по проекту в Германию. Так как я с самого начала занимался нанотехнологиями, 15% рабочего времени я мог заниматься исследованием вопросов за пределами стандартных задач группы, которая отвечала за проект. В результате нам удалось

расширить технологическую платформу, как мы это называем, было разработано около дюжины решений в разных продуктовых категориях. Мы использовали нанотехнологии не только в Filtek, но также и в серии других продуктов.

– Каков ваш вклад в создание продуктов, в основе которых лежат нанотехнологии?

– Во-первых, я был ведущим разработчиком Filtek Ultimate и провел много времени, работая над этим продуктом. Так или иначе, у меня была возможность повлиять на создание каждого решения, в котором использовались нанотехнологии. Я также разрабатывал сырье, которое применяется для создания новых продуктов. Наряду с некоторыми другими решениями я обеспечивал техническую поддержку нескольким другим ученым, которые вели работу над этими продуктами.

– Какова роль истинных нанотехнологий в Filtek Ultimate?

– Истинные нанотехнологии лежат «в сердце» Filtek. Ключевую роль в этом продукте играют наночастицы, объединенные в кластеры: именно это отличает его от других композитных материалов. У нас есть разные типы наполнителей в композитных материалах, основную массу которых образуют нанокластеры. Из них мы сформировали наночастицы. В то время как конкурентные композитные материалы изготовлены из микрогибридных или наногибридных материалов, которые создаются в процессе шлифования наполнителя, нанотехнология 3М основана на наличии в составе частиц, формирующих уникальную наноразмерную цепь, не являющуюся результатом шлифования. Вот почему этот материал позволяет создать гладкую поверхность. А также помогает сохранить эстетический результат и естественный блеск реставраций надолго.

– Как создавался Filtek Ultimate?

– Работа над продуктом началась еще в конце 90-х годов. Весь процесс разработки занял 10–12 лет, прошедших от первых концептов до финального продукта в том формате, в каком мы видим его сегодня. Были приложены огромные совместные усилия разработчиков нашей и корпоративной лабораторий, а также индивидуальных ученых – так появился первый Filtek Supreme. Спустя годы произошли некоторые изменения, связанные, например, с оттенком материала. Затем в середине 2000-х годов мы начали серьезную работу, направленную на улучшение характеристик. Тогда я принимал в ней участие как один из ведущих разработчиков. Нам удалось выяснить, как мы можем усовершенствовать процесс полировки и продлить долговечность и сохранность эстетичного результата. В итоге мы смогли создать Filtek Ultimate, представленный на стоматологическом рынке в 2010 году.

– Сталкивались ли вы с трудностями в процессе создания Filtek Ultimate?

– При разработке всегда сталкиваешься с трудностями. Некоторые из них были связаны с техническими вопросами, другие возникали по бизнес-причинам. Когда мы говорим о материале Filtek Ultimate, мы имеем в виду сложную комплексную систему. Поэтому в процессе создания нового продукта нам пришлось решать многие задачи. В первую очередь мы пытались определить, как на основе материала Filtek Supreme сделать продукт, обеспечивающий более эстетичный результат, естественный блеск и долговечность реставрации в нормальных условиях использования.



Благодаря тесному сотрудничеству с нашими корпоративными коллегами, заводом и пилотным (тестовым) производством нам удалось сделать этот наполнитель лучше, чем продукт предыдущего поколения. Мы создали решение, отличающееся исключительным блеском, который сохраняется дольше.

– Какие основные улучшения в Filtek Ultimate вы можете отметить?

– Наиболее значимые изменения связаны с наполнителем, нам удалось объединить все составляющие и заставить кластерную технологию работать эффективнее. Новый продукт заполняет полость зуба, оставляя гладкую зеркальную поверхность. В результате в процессе фотополимеризации цвет не так сильно рассеивается – и зуб выглядит гладким и блестящим. Материал позволяет достичь долговечного эстетического результата.

– Стоматологи участвовали в создании продукта?

– Безусловно. В определенный момент работы мы всегда обращаемся к нашим потенциальным клиентам, чтобы услышать их мнение и выяснить, что им нравится или не нравится в продукте. Мы выявили, что им понравились эстетические характеристики и полируемость, которые гарантирует новый материал. Стоматологи очень ценят удобство внесения композита и возможность самостоятельного подбора оттенка, манипуляций, создания анатомической формы. Они отмечали внешний вид материала, то, как он полируется, как легко подбирается к оттенкам зуба. Следующий шаг – испытание продукта стоматологами. Более тысячи реставраций было проведено с использованием Filtek Ultimate. Мы получили отзывы специалистов, которые помогли нам усовершенствовать продукт и представить его на рынке.

– Ваша работа ежедневно влияет на жизни людей. Что вы думаете по этому поводу?

– Для меня это не просто работа. Это намного больше. Я понимаю, что работаю над тем, что действительно поможет сделать жизни людей лучше. Так, сегодня Filtek Ultimate используется в тысячах реставраций по всему миру. Если мы говорим в целом о линейке Filtek, более миллиарда реставраций было проведено с использованием этих продуктов. Для меня, с одной стороны, очень важно, а с другой – по-хорошему тревожно, что это решение имеет такое широкое признание: чувствуешь ответственность. Реставрации с использованием Filtek Ultimate есть и у меня, и у моих детей. Поэтому можно с гордостью сказать, что продукт действительно улучшает жизни

людей, помогает людям чувствовать себя лучше, быть увереннее в себе и гордиться своей улыбкой.

– Вы продолжаете работу над Filtek. Что движет вами как ученым?

– Обычно я не занимаюсь разработкой какого-то одного конкретного продукта. Я сталкиваюсь с тысячами разных задач: это помогает постоянно находиться в тонусе, сохранять рабочий настрой. Кроме Filtek, я участвовал в разработке ряда других продуктов. Что больше всего привлекает меня в работе, так это жажда самого открытия. Это чувство – «ага!» – когда осознаешь, что сделал что-то абсолютно новое, что еще не существовало раньше. В научно-исследовательской деятельности нужно иметь терпение, сохранять спокойствие в случае неудачи, потому что 99% экспериментов не увенчаются успехом. Поэтому момент нового открытия, момент «ага!» очень ценен. Второй мотивирующий фактор, который также важен для меня, – это удивительное чувство запуска нового продукта, когда он появляется у потребителя в руках, впервые используется. То, над чем ты работал, то, что создавал на своем рабочем столе, воплощается в жизнь.

– В 3М вы используете слоган «Наука, воплощенная в жизнь». Отражается ли он в вашей работе?

– Компания 3М основана на науке и технологиях. Без этой составляющей компания не смогла бы существовать. Исторически основной двигатель прогресса в 3М – инновационная деятельность, изобретения и их коммерциализация. Мы используем полученные результаты и инвестируем в дальнейшее развитие, доработку имеющихся решений и создание новых продуктов. В бизнес-группе «Здравоохранение» и в компании в целом мы стремимся делать жизнь людей лучше. Мы не могли бы делать этого без определенной степени свободы действий. Бывший президент и председатель совета директоров 3М Уильям Макнайт продвигал следующий принцип: «найдите правильных людей и оставьте их в покое». И я поддерживаю это утверждение. Мой небольшой вклад – работа со стоматологическими решениями, которые требуются почти каждому человеку, создание материалов, которые лежат в основе реставраций, улучшение их характеристик – функциональности и красоты. Еще одна награда в такой работе – что ты помогаешь избавить людей от боли, сделать так, чтобы они уверенно улыбались каждый день. ■

SKY[®]

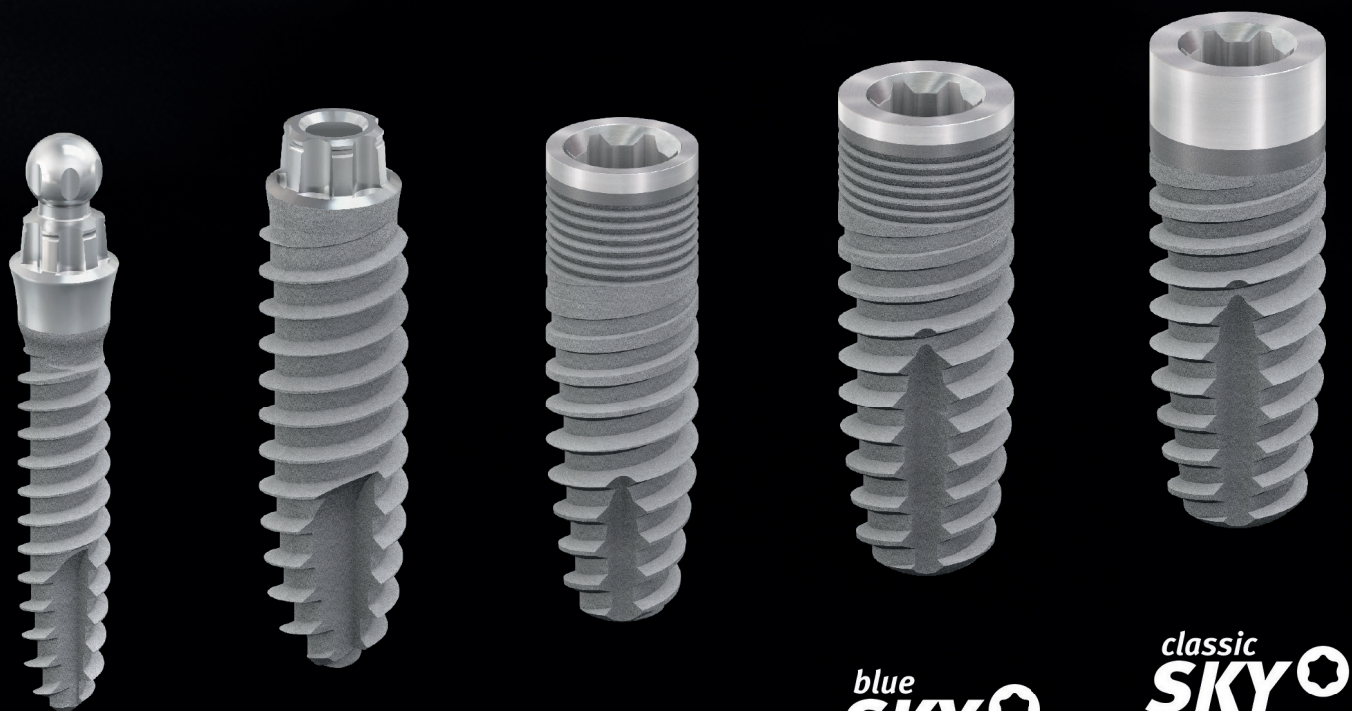
IMPLANT SYSTEM



сopa SKY[®]

white SKY[®] T.L.
ZIRCONIA IMPLANT
TISSUE LINE

white SKY[®] A.L.
ZIRCONIA IMPLANT
ALVEO LINE



mini¹ SKY[®]

mini² SKY[®]

narrow SKY[®]

blue SKY[®]

classic SKY[®]

bredent group

ВЫСОКОТОЧНЫЕ ПОЛИМЕРЫ для 3D печати

для СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ КАБИНЕТОВ
И ЛАБОРАТОРИЙ

formlabs 



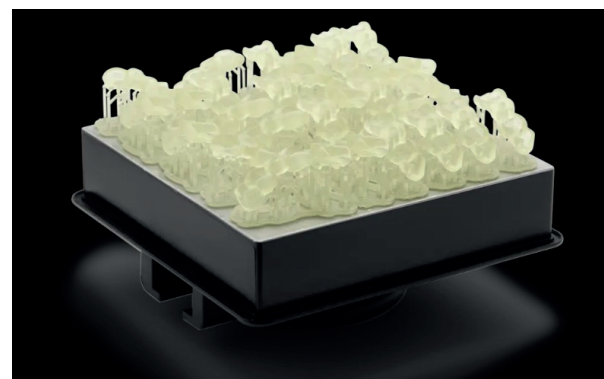
MODEL RESIN

Материал для быстрой печати высокоточных восстановительных моделей



DRAFT RESIN

Современный материал для быстрой печати точных ортодонтических моделей



DENTAL SG RESIN

Автоклавируемый, биосовместимый материал для 3D печати хирургических шаблонов



DENTAL LT CLEAR RESIN

Долговечный прозрачный биосовместимый материал для шин и ночных кап



CASTABLE WAX RESIN

Высокоточный материал для литых коронок и коронок, изготавливаемых методом прессования, мостов и частичных съемных зубных протезов



CUSTOM TRAY RESIN

Биосовместимый материал для быстрой печати оттисковых ложек по индивидуальным параметрам



TEMPORARY CB RESIN

Полимер зубного цвета для 3D-печати временных коронок и мостовидных протезов, внутренних, наружных вкладок и виниров



PERMANENT CROWN RESIN

Полимер для 3D-печати с керамическим наполнителем, цвет которого совпадет с цветом естественных зубов. Permanent Crown Resin подходит для изготовления несъемных одиночных коронок, вкладок, накладок и виниров



IBT RESIN

Гибкий и биосовместимый материал для эффективной, точной установки брекетов



ЭКСКЛЮЗИВНО В КОМПАНИИ «ЛУЧ»

По всем вопросам обращайтесь по телефону: +7 701 511 43 11



КОМПАНИЯ DENTSPLY SIRONA ЯВЛЯЕТСЯ МИРОВЫМ ЛИДЕРОМ В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО СТОМАТОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ
И РАЗРАБОТКИ ИННОВАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ В ОБЛАСТИ СТОМАТОЛОГИИ.

КОМПАНИЯ DENTSPLY SIRONA – НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР, ПРЕДЛАГАЮЩИЙ ПО ВСЕМУ МИРУ ОБОРУДОВАНИЕ
ДЛЯ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ КЛИНИК, КАБИНЕТОВ И ЗУБОТЕХНИЧЕСКИХ ЛАБОРАТОРИЙ.

КОМПАНИЯ РАЗРАБАТЫВАЕТ, ПРОИЗВОДИТ И ПРОДАЕТ ПОЛНЫЙ АССОРТИМЕНТ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ,
ВКЛЮЧАЯ CAD/CAM СИСТЕМЫ, ЦИФРОВЫЕ ИНТРАОРАЛЬНЫЕ РЕНТГЕНОВСКИЕ СИСТЕМЫ,
ТРЕХМЕРНЫЕ И ПАНОРАМНЫЕ РЕНТГЕНОВСКИЕ СИСТЕМЫ, СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЕ УСТАНОВКИ, НАКОНЕЧНИКИ,
НАСТОЛЬНЫЕ ПРИБОРЫ И АППАРАТЫ ДЛЯ ГИГИЕНЫ



Сканер inEos X5

Программное обеспечение InLab CAD Software



Зуботехнический CAD/CAM InLab MC X5



Печь для синтеризации InLab Profire



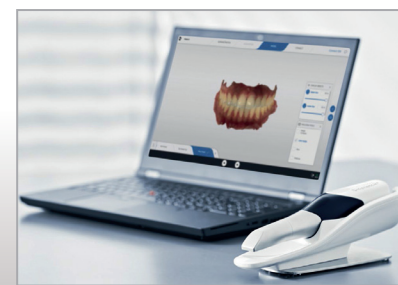
Cerec Primemil



Рентген томограф Axeos



2D/3D-рентгеновский аппарат Orthophos S 3D



Сканер интраоральный Dentsply Sirona Primescan Connect-



Стоматологическая установка Sinus



Стоматологическая установка Intego CS



Стоматологическая установка Intego Pro CS



Стоматологическая установка Axano

Официальный дилер в Казахстане – ТОО «Луч»

г. Алматы, ул. Клочкова, д. 163
+7 (727) 274-01-57, 274-92-29
What's app: +7 705 248-45-14
e-mail: info1@luch.asia

г. Астана, ул. Сыганак, д. 2, НП 12, ЖК "Кулагер"
+7 (7172) 57-52-03
What's app: +7 775 229-71-61
e-mail: astana2@luch.asia

г. Караганда, ул. Костенко, д. 1
+7 (7212) 41-92-23
What's app: +7-775-229-71-34
e-mail: karaganda@luch.asia

г. Павлодар, ул. Амангельды, д.17, оф. 3
+7 (7182) 22-80-00
What's app: +7775 229 68 55
e-mail: pavlodar@luch.asia

г. Тараз, ул. Айтиева, д. 29
+7 (7262) 43-05-27, What's app: +7 775 229-67-08
e-mail: taraz-buh@luch.asia

г. Алматы, ул. Досмухамедова, д. 31/35
+7 (727) 279-69-63, 279-69-45
What's app: +7 776 629-44-33
e-mail: info2@luch.asia

г. Актау, мкр. 2, д. 2, оф. 1
+7 (7292) 52-83-47
What's app: +77752297051
e-mail: aktau@luch.asia

г. Кокшетау, пр. Н.Назарбаева, д. 29, оф. 115
+7 (7162) 31-11-10
What's app: +7 775 229-73-11
e-mail: kokshetau@luch.asia

г. Петропавловск, ул. Н.Назарбаева, д. 111
+7 (7152) 46-10-47
+7 (7152) 56-75-76
e-mail: petropavl_luch@mail.ru

г. Уральск, пр. Н.Назарбаева, д. 151/2, оф. 29
+7 (7112) 50-84-23, What's app: +7 775 229-66-93
e-mail: ural-buh@luch.asia

г. Алматы, ул. Чехова 17 "Б"
+7 (7172) 338-43-11
What's app: +7 776 690-4433
e-mail: info4@luch.asia

г. Актобе, пр. А.Молдагуловой, д. 33
+7 (7132) 52-15-36
What's app: +7 775 229 7240
e-mail: aktobe@luch.asia

г. Костанай, пр. Аль-Фараби, д. 111/1
+7 (7142) 93-20-97
What's app: +7 705 617-25-56
e-mail: kostanay@luch.asia

г. Семей, ул. Каюма Мухаедханова, д. 38
+7 (7222) 24-56-19
What's app: +7 775 229-67-33
e-mail: semei@luch.asia

г. Усть-Каменогорск, ул. Виноградова, д. 10, оф. 1,2
+7 (7232) 75-97-67, What's app: +7 775 229-66-98
e-mail: uk-buh@luch.asia

г. Астана, ул. Бейбітшілік, д. 75, оф. 32
+7 (7172) 39-68-75, 39-83-26
What's app: 7 775 229-71-10
e-mail: astana1@luch.asia

г. Атырау, мкр.Авангард-3, д. 34
+7 (7122) 31-52-90
What's app: +7 775 229-72-43
e-mail: atyrau@luch.asia

г. Кызылорда, ул. Казантаева, д. 45/2
+7 (7242) 70-43-61
What's app: +7 775 229-69-07
e-mail: kyzylorda@luch.asia

г. Талдықорган, ул. Орманова, д. 21/33
+7 (7282) 24-56-19
What's app: +7 700 427-27-44
e-mail: taldykorgan@luch.asia

г. Шымкент, ул. Бейбітшілік, д. 2, оф. 85
+7 (7252) 46-80-30, What's app: +7 775 706-55-67
e-mail: shimkent@luch.asia

г. Шымкент, ул. Желтоқсан, д. 29
+7 775 706-55-67, What's app: +7 775 706-55-67
e-mail: shimkent@luch.asia

Упрощенная формула эстетической реставрации. STEP by STEP

И.Р. Сиразеев,
врач-стоматолог-терапевт (Казань),
лектор GC Russia.
Специализируется на эстетической
реставрации

Среди бесконечного количества материалов выведена уникальная и упрощенная формула успеха.

Цель моего первичного успеха заключается в слогане Step by step. И это главная причина почему все достаточно просто и сложно одновременно. Есть перечень неких правил, соблюдая которые можно достичь успеха. Сегодня я приоткрою одну из немногих дверей в сфере реставрационной стоматологии.

1. Под пунктом номер один скрывается принцип воспроизведения естественных зубов, стараясь максимально точно и естественно передать форму зуба, я использую принцип гисто-анатомического моделирования. На сегодняшний день это самая новая и удобная методика распределения тканей дентина и эмали. Где дентин должен быть вогнутым, а эмаль выпуклой.

2. Исходя из выше перечисленного пункта, необходимо упомянуть и про цвет. Если понять саму структуру наших зубов и разделить их на три основных элемента цвета: оттенок, насыщенность и яркость, можно сделать наши реставрации более красивыми и незаметными, правильно подобрав цвета. Основываясь на этих



Изоляция рабочего поля.
Кариозное поражение окклюзионной поверхности второго верхнего моляра, нарушенное краевое прилегание и соответствующая дезинтеграция старой композитной реставрации на первом моляре и как следствие кариес на втором премоляре с дистальной поверхности

данных и проанализировав естественные ткани зуба разных возрастов можно предположить, что чем ярче цвет, тем он более opakовый (характерен для детей) и наоборот, чем выше насыщенность цвета тем ниже его opakовость. Если мы говорим о жевательных зубах, то это всегда темный дентин и светлая эмаль.

3. Правильный подбор материала (не знаю почему, но многие до сих пор верят в миф о том, что чем плотнее и жестче материал, тем он долговечнее) играет немаловажную роль. На сегодняшний день реставрационная стоматология далеко ушла вперед и это благодаря новым композитным материалам, которые отличаются повышенной мягкостью при моде-

Клинический случай №1



Препарирование полостей до здоровых тканей



Благодаря технике биламинарной стратификации (GC Essentia, оттенок DD темный детин, LE светлая эмаль) и последовательной моделировке бугров удается восстановить дефекты оставшихся зубов



Восстановление дистальной стенки второго премоляра универсальным оттенком эмали

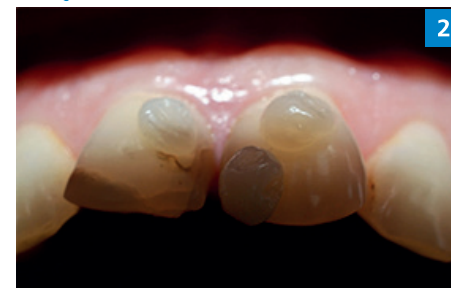


Применение красителей GC Essentia Red Brown. Окончательный вид после реставрации и полировки

Клинический случай №2



Изначальная ситуация. Нарушение эстетического вида фронтальной группы зубов. Старые реставрации



Выбор оттенка реставрации. GC Essentia MD + LE



Временное восстановление в свободном стиле(мокап) материалом GC G-aenial, оттенок JE. Коррекция по окклюзии



Снятие двуслойного оттиска А-силиконом



Изоляция рабочего поля и препарирование старых реставраций



Наложение тонкого слоя эмали на поверхности силиконового ключа материалом GC Essentia LE



Конечный вид после реставрации

лировке, светостойкостью и конечно же их легкостью и удобством интегрироваться в ткани зуба. Эстетичная реставрация теперь доступна каждому, и работая уже в перечисленной методике, относящейся к биламинарной стратификации, можно добиться хорошего результат вместе с композитом нового поколения GC Essentia.

Всегда приятно наблюдать своих пациентов с отдаленным результатом и вдвойне приятней когда вы им довольны. А довольны вы будете только лишь в одном случае, когда не увидите свою реставрацию

(где пломба, а где зуб). Наверное, эта одна из тех областей, где практически невозможно достичь стопроцентного результата, но всегда нужно к нему стремиться. ■

Статья предоставлена компанией «GC»

DENTALFILM s.r.l.

**САМОПРОЯВЛЯЮЩЕЕСЯ
СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ ПЛЕНКА
ERGONOM-X**

DENTALFILM s.r.l.
QUICK DEVELOPING - HIGH DEFINITION
X-RAY FILM FOR DENTAL USE

ERGONOM-X
CE
Made in Italy

25 лет ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДИЛЕР DENTALFILM
В КАЗАХСТАНЕ – ТОО «ЛУЧ»

Instagram Facebook Telegram too.luch www.luch.asia



OPTISHADE
STYLE ITALIANO

Smile Line 
made in switzerland

ЭТО НОВОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦВЕТА, КОТОРОЕ ПО ТОЧНОСТИ И ВОСПРОИЗВОДИМОСТИ ПРЕВОСХОДИТ ВСЕ ДРУГИЕ ЦИФРОВЫЕ АНАЛОГИ ИЗМЕРЕНИЯ ЦВЕТА НА РЫНКЕ. ТЕПЕРЬ САМЫЙ ТОЧНЫЙ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЙ КОЛОРИМЕТР ПОМЕЩАЕТСЯ НА ВАШЕЙ ЛАДОНИ. РЕЗУЛЬТАТАМИ ЕГО ИЗМЕРЕНИЙ ВЫ СМОЖЕТЕ ПОДЕЛИТЬСЯ С КОЛЛЕГАМИ ЗА СЧИТАННЫЕ СЕКУНДЫ С ПОМОЩЬЮ ВАШЕГО IPHONE ИЛИ IPAD

Изображения, полученные с помощью Optishade Styleitaliano, предоставляют всю необходимую информацию о цвете зуба и не требуют ни дальнейшей обработки, ни использования серых карт или колор-чекеров.

ПРЕИМУЩЕСТВА:

Измеренный цвет передается в координатах L * a * b * (универсальное значение в мире колориметрии), очень интуитивно понятно и легко интерпретируемый пользователем.

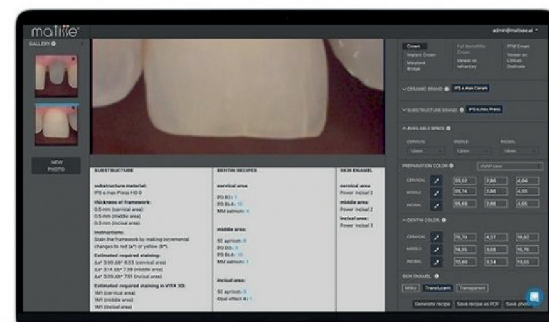
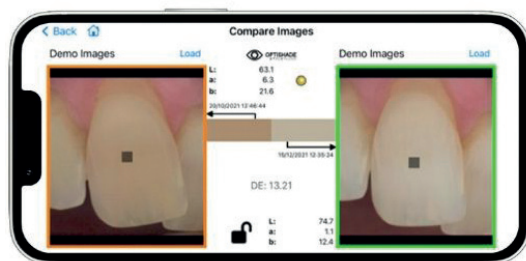
Координаты L * a * b * либо:

- интерпретируются пользователем;
- используются для сравнения с коммерческими базами данных расцветок в OPTISHADE STYLEITALIANO;
- экспортируются в программу Matisse software, которая рассчитает для вас все характеристики: дозировку, цвет, транслюцентность и некоторые другие показатели, необходимые для данного случая реставрации.

Optishade позволяет получать снимки на стабильно высоком уровне, вне зависимости от мануальных навыков клинициста и условий освещенности.

В OptiShade загружена обширная база оттенков керамики различных брендов, благодаря которой он производит быстрый подбор необходимых оттенков и их количества, чтобы помочь вам создать точную реставрацию. Эта база постоянно растет.

С помощью OptiShade показания цвета можно легко передавать через iPhone и iPad, оптимизируя рабочий процесс реставрации и протезирования для достижения идеального соответствия. OptiShade использует внешнее устройство, подключенное к iPhone или iPad, которое точно измеряет цвет эстетической керамики и композитов для реставрационных работ.



КОМПЛЕКТАЦИЯ:

- 1 набор OPTISHADE STYLEITALIANO в комплекте с направляющим конусом и калибровочным колпачком;
- 1 кабель для подключения OPTISHADE STYLEITALIANO / iPhone-iPad (Lightning);
- 1 USB-кабель для зарядки;
- 4 направляющих конуса;
- 4 калибровочных колпачка;
- 1 буклет с инструкциями по использованию и 1 краткое руководство;
- Приложение OPTISHADE STYLEITALIANO (бесплатно) для загрузки в Appstore;
- 30-дневная бесплатная лицензия на программное обеспечение Matisse.

СОВМЕСТИМЫЕ УСТРОЙСТВА:

- iPhone 6S и выше;
- iPhone SE (2-го поколения)
- iPad Air 2 и выше;
- iPad 5 и выше;
- iPad Mini 4 и выше;
- iPad Pro.

ПРОДУКЦИЯ «SMILE LINE» В КАЗАХСТАНЕ –
ЭКСКЛЮЗИВНО, ТОЛЬКО В КОМПАНИИ «ЛУЧ»

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, СКИДКИ, АКЦИИ

КОМПЛЕКТ ДЛЯ ВАШЕЙ
ЛАБОРАТОРИИ UPCERA+MEDIT



MEDIT T310



ПЕЧЬ ДЛЯ
СИНТЕРИЗАЦИИ
UPCERA GT1



ФРЕЗЕРНЫЙ
СТАНОК
A52 UPCERA

ДИСКИ UPCERA
В ПОДАРОК
ПО ЗАПРОСУ



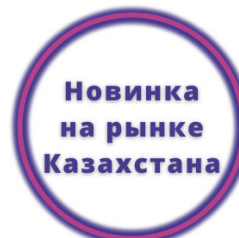
ПЫЛЕСОС
R-407-1

ЦЕНА КОМПЛЕКТА:
12 980 000 ТГ

☎ 8 707 778 7007



ЦИФРОВАЯ ПАНОРАМНАЯ/
ТОМОГРАФИЧЕСКАЯ СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ
СИСТЕМА FONA STELLARIS 3D



FONA
ITALIAN RADIOLOGY



Stellaris 3D без цефалостата + системный блок с
предустановленным ПО Oris Win & Implant 3D

Цена: 15 900 000 тг

Специальная цена на предзаказ действует
до 29.02.2024

РЕНТГЕН АППАРАТ
ORTHOPHOS S 3D +
ПО SICAT IMPLANT

ВЫГОДА ПРИ ПОКУПКЕ ЛЕГЕНДЫ
ДО 7 500 000 ТГ.

Dentsply Sirona для ВАШЕЙ клиники Dentsply Sirona для ВАШЕЙ клиники

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕЙСТВУЕТ ДО 29.02.2024



ФРЕЗЕРНЫЙ СТАНОК E5 ОТ SILADENT



SILADENT

Электрический
станок

Не требует
подключения
к сжатому воздуху



Цена: 13 500 000 тг

Специальная цена на
предзаказ действует до 29.02.2024

В комплекте идёт:

- Ноутбук
- 13 фрез для разных назначений



formlabs 



КОМПЛЕКТ 1

- 3D-принтер Form 3+
- Ванночка для смолы F3 Resin Tank V2.1
- Платформа F3 Build
- Комплект аксессуаров Form 3 Finish Kit

1 773 425 тг



formlabs 



КОМПЛЕКТ 2

- 3D-принтер Form 3B+
- Ванночка для смолы F3 Resin Tank V2.1
- Платформа F3 Build
- Комплект аксессуаров Form 3 Finish Kit

2 385 325 тг



formlabs 



КОМПЛЕКТ 3

- 3D-принтер Form 3B+
- Ванночка для смолы F3 Resin Tank V2.1
- Платформа F3 Build
- Комплект аксессуаров Form 3 Finish Kit
- Модуль автоматической очистки 3D моделей Form Wash
- Модуль для полимеризации напечатанных моделей Form Cure

3 190 512 тг



formlabs 



при покупке **3-х**
и более полимеров
скидка 17%



Консультация стоматолога: как проводить ее эффективно

Спрос руководителей клиник и врачей на обучение менеджменту и психологии стоматологии вызвал поток предложений обещающих малозатратные и немедленные экономические результаты. При этом искажается последовательность явлений на первое место ставится обсуждение экономических показателей, а не проведение научно обоснованных организационных и психологических мероприятий обуславливающие прибыли. Сказанно касается вебинаров и занятий, посвященных консультациям. Авторы публикуют основанном умозрительные, отрывочные и даже неэтичные рекомендации, которые рассчитаны на некритично мыслящую аудиторию. В результате профессионализм врачей не повышается, многие пациенты остаются только для неотложной помощи, рекомендуемые планы выполняются реже, чем нужно для получения хороших прибылей. Возникает необходимость приглашать для обучения докторов очередного «учителя» в надежде поднять профессионализм стоматологов и доходы.

Консультация стоматолога: как проводить ее эффективно

Многие клиники обрели себя на нескончаемое обучение эффективной консультации с неэффективными результатами.

Причины сложившейся практики обучения

– «Учителя» без должной подготовки заманивают на обучение, используя сомнительные регалии. Перечисляют свои должности в неизвестных организациях, приписывают себе титулы, при этом не имеют научно-исследовательской подготовки, научных званий и публикаций на стоматологические темы в известных изданиях. Например, вам предлагается обучающая программа «Психология в маркетинге. От психологии личности к мотивации покупателей». Попробуйте оценить уровень профессиональной подготовки ведущих: профессор практики Департамента маркетинга ВШБ, ВШЭ, МВА, PhD (psychology), главный научный сотрудник международной лаборатории исследований социальной интеграции НИУ ВШЭ.

– Обучающие программы составляются людьми, далекими от стоматологической практики, – тренеры по коммуникации, специалисты по продажам и маркетингу, консультанты – психологи. Эти «учителя» пытаются приложить имеющиеся знания и опыт к стоматологии, дают общие советы, ведут разговоры, не встроившие в этапы консультации, не устраняющие типичные ошибки докторов, не развивающие их профессиональные навыки. Это прием «говорим об интересном вообще, а не о практически полезном». Этим заняты тренеры с хорошими вербальными способностями, умеющие увлечь аудиторию, – слушать их интересно, а для дела взять нечего, разошлись и все забыли.

– Авторы обучений, посвященных консультации, сообщают слушателям однотипную и отрывочную информацию. Обычно советуется установить контакты с пациентом, говорить на понятном языке, преодолеть сомнения и возражения. По большому счету, это топтание на месте, доказательство низкого профессионального уровня «учителей», «взбалтывание тезауруса» – прием обсуждения известного с умным видом.

– В качестве «нового» в проведении консультации тренеры советуют приглашать пациента, вошедшего в кабинет, сесть за стол для знакомства и установления контактов. Врачу предписано говорить: «Иван Иванович! Присаживайтесь, пожалуйста, к столу. Меня зовут Альбина Сергеевна. Скажите, что вас беспокоит?» Или: «Цель вашего визита к нам?». Пациент излагает жалобы, а врач «угукает» и на автомате произносит: «Иван Иванович! Садитесь в кресло, я вас посмотрю». – Формально, не профессионально, безрезультатно с позиций про-



явления врачом своей профессиональной индивидуальности.

– Авторы семинаров дают надуманные неэффективные советы для установления контактов с пациентами.

Спросите: «Что вы знаете о нас?», «Вы у нас уже лечились?». – Это пустая трата времени. «Действуйте уверенно», «Не будьте скромными». – Такое поведение доктора не нравится пациентам. «Чаще ссылайтесь на свой профессиональный опыт и достижения». – Это нескромно и допустимо, только когда врачу надо обосновать свою позицию при выборе определенного варианта лечения. Лучше к месту показывать портфолио, рассказывать об успешном лечении в подобных ситуациях. Стоматологов нужно обучать тому, как посылать пациентам позитивную психическую энергию, как использовать маркеры внимания, заботы, уважения (работа по формуле АСR), проявлять сочувствие, сопереживание, соучастие (работа по формуле ССС). Но для этих способов установления контактов нужны особые инструменты, однако, авторы обучения ими не владеют.

– Некоторые доктора придумывают наивные варианты самопрезентации. Например, врачи хвалят себя: «Я ученик профессора Гольштейна...», «Вам повезло, что вы попали ко мне, не знаю, как бы вас лечил другой врач...». – Это образцы бахвальства врачей, которые не умеют рефлексировать свое поведение: «Куда меня понесло? Что обо мне подумает пациент?».

– Псевдоспециалист в Интернете советует стоматологам в качестве «убедительной самопрезентации» вклинить фразы (в скобках мой комментарий):

«Мария, я как призер чемпионата по эстетической реставрации, скажу вам следующее...». (Был ли, такой чемпионат, где и когда проходил? Может ли участие в нем гарантировать успех лечения в данной клинической ситуации?).

«Ирина, случай, похожий на ваш, мы с коллегами обсуждали на семинаре итальянского стоматолога Доменико Рикуччи». (Ссылка ни итальянца ни о чем не говорит: возможно, подобный случай обсуждался, но научился ли доктор корректно решать похожие ситуации?).

«Иван, неделю назад на очередной осмотр приходил Леонид Агутин. Вы только думаете о винах, а он с ними уже 5 лет ходит. Все, как видите, в порядке». (Примитивно, надуманно, пошлово, противоречит медицинской этике – информация о пациенте не подлежит распространению).

– В Интернете встречаются образцы привлечения докторов на семинары, не совместимые с медицинской этикой. Так, помпезно заявлялся вебинар на тему «Коммуникативный гипноз для дорогих продаж в медицине», его посетили 2,7 тыс., рассылались приглашения от стоматологов «приезжайте к нам, научите!». Автор витиевато поясняла докторам, что не следует внушать боязнь, болезненность процедур и прочие известные вещи, но стоматологи понимали тему однозначно: гипноз, как известно, полностью или частично выключает сознание, следовательно, надо вводить его в это состояние, чтобы побольше заработать.

– Та же бизнес-тренер сообщила в Интернете о тренинге, который ведет уже несколько лет: «Продажи как искусство соблазнения». Тренинг, уточняет автор, «про развитие чувственности, как в ходе общения с клиентом ему доставить удовольствие», «в общем все как в сексе с хорошим партнером. На уровне чуйкости». Автор заключает: «Это тренинг про оргазм в продажах». (Комментарий однозначный: автор эпатирует слушателей, путает просвещение врачей с корпоративной вечеринкой, где допустим юмор ниже пояса).

Наплыву наукообразия и сомнительных рекомендаций необходимо противопоставить научно-обоснованный подход к проведению консультаций в коммерческой клинике.

Здесь должна быть фундаментальная разработка эффективной консультации, доступная для индивидуального и, что особенно важно, для коллективного поэтапного освоения.

В такой разработке надо отразить следующие положения:

1) Комплексный подход к консультации, включающий аспекты маркетинга, психологии, диагностики, юридической защиты клиники и профессиональной защиты стоматологов. В настоящее время такого объема освещения консультации не существует, известны единичные попытки рассматривать отдельные стороны консультации. Это не соответствует современным условиям конкуренции, запросам взыскательных получателей услуг и не содействует профессиональному росту стоматологов.

2) Четкая и практически полезная цель проведения консультации. В чем она? «Учителя» и стоматологи полагают, будто цель консультации в том, чтобы пациент остался на лечение, чтобы преодолеть его сопротивление и возражения, чтобы составить план лечения и «закрыть сделку» с пациентом фразой «итак мы договорились!». Это все коммерческие устремления, а получатель услуг руководствуется иными соображениями – он останется на лечение у врача, который вызвал доверие. Это истина, не требующая доказательств, но она оказалась на заднем плане в сознании докторов и организаторов стоматологического бизнеса.

Цель получить прибыль – вторичная, она достигается в результате того, что врач вызывает доверие.

3) Доверие стоматологу является следствием доказанных им «здесь и сейчас» трех показателей его профессиональной индивидуальности – конкурентности, мастерства и честности. Многие стоматологи некротично видят причины того, что пациент не остается на лечение: «ищет, где дешевле», «не знает, что ему надо», «недооценивает свою ситуацию», «привередлив». Так проявляется склонность к обвинительным тенденциям – в осечках виноват кто-то, но не Я. А главная причина ухода пациентов после консультации в том, что врач не смог или не ставил цель вызвать доверие пациента и тем самым убедить его остаться на лечение. Приходилось слышать от докторов и такое: «Я – врач и не должен кому-либо это доказывать». Так рассуждают те, кто не ориентируется в современных условиях работы частных предприятий: получатели платных услуг имеют право выбора и хотят понять, какому доктору надо доверить свое здоровье и кошелек. Посещая консультации в разных клиниках, человек повышает свою потребительскую компетенцию, уровень своих требований, он все отчетливее понимает различия между врачами.

Если вы провели консультацию хуже конкурентов – значит, кому-то подарили им своего пациента.

4) Доказать «здесь сейчас» свою конкурентность, мастерство и честность невозможно при помощи средств, утративших силу убеждения, доказательности. Например, сертификатов в холле – их никто не читает, порой они развешены на стене за стойкой администраторов, за их спиной, помещены аж до потолка; рекламы – она в духе «блестящей неопределенности»: обучение за

рубежом, постоянное повышение квалификации, стаж работы в стоматологии, ведущий специалист клиники, владение несколькими специализациями (в какой-то мере доказывает мастерство); фишек – моментально действующего чуда; лайфхаков – простого решения профессиональных проблем.

5) Сегодня недостаточно следовать известным коммуникативным требованиям докторам. Больше общаться с пациентом, говорить на понятном ему языке, выяснять, что ему не понятно, отвечать на его вопросы, нельзя молча выполнять стандарты, про себя принимать взвешенные решения, критично оценивать себя как специалиста, быть довольным результатом каждой совершенной работы, преодолевать сопротивление пациентов.

КМЧ – эффективная стратегия проведения консультации.

Суть стратегии: врач вызывает доверие к себе «здесь и сейчас», в непосредственном взаимодействии с пациентом, – на каждом этапе консультации и лечения, используя рекомендуемые вербальные и невербальные маркеры:

- Конкурентности – явного преимущества,
- Мастерства – наглядного, доказательного,
- Честности – очевидной порядочности.

Стратегия КМЧ – основа доверия врачу любой специализации, с любым опытом и стажем работы. Только вы лично «здесь и сейчас», на консультации, зарабатываете себе очки доверия от конкретного пациента. В результате он останется на лечение у вас, даже если посетит консультации других стоматологов, которые не обучены стратегии КМЧ. Руководствуясь стратегией КМЧ, вы приобретаете привлекательную профессиональную индивидуальность. Обычно стиль работы докторов одинаков, они равновероятны, потому пациент идет туда, где дешевле.

Сегодня стоматологу надо доказывать Конкурентность, Мастерство, Честность и делать это активно, целенаправленно, адресно – в расчете на конкретного получателя услуг на каждом этапе консультации:

- 1) встреча пациента в кабинете,
- 2) начало консультации,
- 3) выслушивание жалоб и пожеланий пациента,
- 4) осмотр полости рта,
- 5) работа со снимками,
- 6) обсуждение данных анкеты об общем здоровье,
- 7) выявление причин(ы) заболеваний,
- 8) обоснование диагноза,
- 9) составление разных планов лечения: общемедицинского (по ситуации), коллегияльного (междисциплинарного), рекомендуемого и согласованного выполняемого плана
- 10) определение стоимости лечения,
- 11) информирование о том, как будут определяться гарантии.

Для каждого этапа консультации должны использоваться вербальные и невербальные маркеры конкурентности, мастерства, честности стоматолога. Ведь можно быть хорошим врачом, верить в свой профессионализм (имплицитный план самооценки), но доказать это «здесь и сейчас» в расчете на взыскательного пациента (эксплицитный план действий) может не каждый специалист.

Умение врача «здесь и сейчас», на каждом этапе взаимодействия с пациентом, превращать имплицитное свое мастерство в эксплицитное – это способ доказать свои профессиональные достоинства в условиях коммерции. Это основная технология активных продаж и проведения эффективной консультации! Это адекватная реакция на современный вид человека разумного – HOMO CONSUMER – человека потребителя услуг. Некоторым стоматологам словосочетание «потребитель услуг» режет ухо. Откажитесь от этой установки, если хотите найти общий язык с посетителем клиники. ■

НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ ПЕЧЕЙ

PROGRAMMAT

от компании Ivoclar



Programat P310 G2

ОПИСАНИЕ:

Благодаря своей компактной конструкции Programat P310 G2 фокусируется на самом необходимом и поэтому является оптимальной печью для ежедневной лабораторной рутины. По сравнению со своей предшественницей моделью P310, работа EP 310 G2 стала еще проще благодаря новому операционному блоку с новым программным обеспечением пользовательского интерфейса с новыми символами. Кроме того, был оптимизирован охлаждающий лоток. Новая цветовая концепция Ivoclar Vivadent интегрирует печь в новую линейку оборудования Ivoclar Vivadent.



Печь оснащена многочисленными программами Ivoclar Vivadent, которые координируются с такими материалами, как IPS e.max, IPS d.SIGN, IPS InLine и система IPS Empress, чтобы обеспечить немедленное использование печи без программирования. Кроме того, доступно 300 индивидуальных настроек программы.

Programat P310 G2 оснащен технологией муфеля QTK2, которая отвечает за однородное распределение тепла в камере обжига, что приводит к оптимальным результатам обжига.

ХАРАКТЕРИСТИКИ:

- Технология муфеля QTK
- 300 индивидуальных программ
- Экранное меню (easy) позволяет легко распознавать рабоче
- состояние даже с большого расстояния.
- Интерфейс USB и Ethernet: Печи могут быть подключены
- к ПК/Интернету в любое время для выполнения обновлений программного обеспечения.
- Энергосберегающая технология

Programat P510 G2

ОПИСАНИЕ:

Programat P510 G2 сочетает в себе высокие технологии и современный дизайн в очень эффективной и удобной печи. Интеллектуальная инфракрасная технология Programat ускоряет процесс стрельбы на 20% и улучшает результаты стрельбы. Встроенная тепловизионная камера определяет производительность сушки и автоматически контролирует процесс предварительной сушки и закрытия.



По сравнению с предшественницей моделью Programat 510, управление Programat P510 G2 с помощью большого 7-дюймового цветного сенсорного экрана и проверенной мембранной клавиатуры стало еще проще благодаря новому операционному блоку с новым программным обеспечением пользовательского интерфейса с новыми символами.

Кроме того, был оптимизирован охлаждающий лоток. Новая цветовая концепция интегрирует печь в новую линейку оборудования Ivoclar Vivadent. В дополнение к многочисленным программам Ivoclar Vivadent, которые координируются с такими материалами, как IPS e.max, IPS d.SIGN, IPS InLine и система IPS Empress, печь имеет 500 индивидуальных программ. Кроме того, доступны различные мультимедийные функции (картинки, видео, файлы в формате MP3). То функция DAS обеспечивает цифровое определение оттенка зуба непосредственно в печи.

ХАРАКТЕРИСТИКИ:

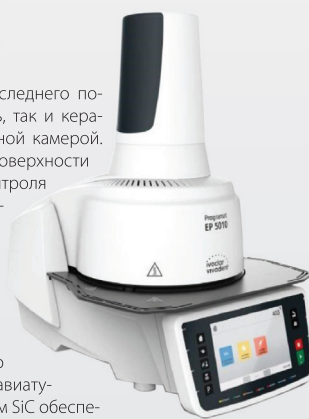
- Инфракрасная технология: контролируемый датчиком контроль температуры во время процесса предварительной сушки и закрытия с помощью инфракрасной камеры
- DSA для цифрового определения оттенка зуба непосредственно в печи
- Нагревательный муфель
- QTK2 с более длительным сроком службы и повышенной однородностью благодаря обжиговому столу SiC
- Автоматическая калибровка температуры в двух опорных точках (ATK2)
- Удаленная диагностика через файл данных и Интернет
- Комплект Programat WLAN для беспроводной передачи данных (обновления программного обеспечения, PrograBase)
- 500 программ с новой структурой программы
- Мультимедийные функции, такие как видео, MP3, изображения
- Дисплей рабочего состояния с индикатором прогресса
- Энергосберегающая технология

Programat P5010 G2

ОПИСАНИЕ:

Programat EP 5010 G2-это комбинированная печь премиум - класса последнего поколения серии Programat, которая может использоваться как пресс-печь, так и керамическая печь. Programat EP 5010 G2 оснащен встроенной тепловизионной камерой.

Инфракрасная технология Programat измеряет точную температуру на поверхности обожженного объекта или инвестиционного кольца. С помощью контроля температуры предварительно нагретых инвестиций печь предварительного нагрева и пресс-печь могут быть оптимально скоординированы друг с другом. Таким образом, интегрированная инфракрасная технология обеспечивает множество новых возможностей, которые повышают удобство использования печи, надежность процесса и эффективность. Пресс - печь оснащена полностью автоматической функцией прессы «FPF». Эта функция обеспечивает идеальные результаты печати. Programat EP 5010 G2 может интуитивно управляться с помощью большого 7-дюймового цветного сенсорного экрана и проверенной мембранной клавиатуры. Новый нагревательный муфель QTK2 в сочетании с нижним отражателем SiC обеспечивает однородное распределение тепла в топочной камере. В результате инвестиционное кольцо предварительно нагревается более равномерно и надежно. Кроме того, эти функции позволяют пользователю нажимать на труднодоступные объекты, например, с очень тонкими краевыми областями, и достигать еще более качественных результатов. Электронный привод прессы с датчиком силы обеспечивает точное управление плунжером прессы в микрометровом диапазоне. Интегрированная система обнаружения трещин (CDS) немедленно прерывает процесс прессования при появлении трещины в инвестиционном кольце. Поэтому реставрации оптимально защищены.



Электронный привод прессы с датчиком силы обеспечивает точное управление плунжером прессы в микрометровом диапазоне. Интегрированная система обнаружения трещин (CDS) немедленно прерывает процесс прессования при появлении трещины в инвестиционном кольце. Поэтому реставрации оптимально защищены.

ХАРАКТЕРИСТИКИ:

- Технология FPF обеспечивает полностью автоматические циклы прессования
- Инфракрасная технология Programat для измерения температуры объекта
- Новая технология муфеля QTK2 с обжиговой пластиной SiC
- Оптический индикатор состояния и хода работы (OSD) информирует пользователя о текущем состоянии печи
- Электронный привод прессы с датчиком силы обеспечивает высокое качество результатов прессования. Подключение сжатого воздуха не требуется
- Система обнаружения трещин обнаруживает трещины в инвестиционном кольце
- Простая и точная калибровка температуры в двух опорных точках (ATK2)
- Простое обновление программного обеспечения через USB-накопитель или беспроводную сеть через WLAN
- Функция удаленной диагностики через файл данных для оптимальной поддержки сервисным центром
- Интегрированные мультимедийные функции (просмотр фотографий, видео и MP3- плеер)
- Энергосберегающая технология для энергосберегающей работы.

Programat P710 G2

ОПИСАНИЕ:

Programat P710 G2-это топка премиум-класса семейства Programat, которая поражает пользователей своей инновационной технологией и эксклюзивным дизайном. Оснащенная интеллектуальной инфракрасной технологией Programat, печь обеспечивает значительно повышенную надежность процесса. Печь обеспечивает высокое качество результатов обжига – независимо от того, насколько велики или малы или сколько реставраций помещено в топочную камеру. Инфракрасная тепловизионная камера автоматически контролирует процесс предварительной сушки и закрытия. Цифровой ассистент оттенка (DSA) позволяет пользователям мгновенно определить оттенок зуба. Мобильный телефон пользователя (с поддержкой Bluetooth) подключается к печи по беспроводной технологии Bluetooth. Функция громкой связи позволяет пользователям совершать телефонные звонки, продолжая работать и использовать свои руки. Programat P710 G2 управляется с помощью 7-дюймового цветного сенсорного экрана и проверенной мембранной клавиатуры. Мультимедийные данные (PDF, изображения, видео и MP3-файлы) могут быть перенесены в печь с помощью устройства чтения SD-карт или USB-флешки. Трехступенчатые программы нагрева позволяют проводить сложные процессы обжига. Семьсот индивидуальных программ обжига доступны в дополнение к ряду программ, которые идеально согласованы с материалами Ivoclar Vivadent, такими как IPS e.max®, IPS InLine® и IPS Empress®.



ХАРАКТЕРИСТИКИ:

- Инфракрасная технология
- Встроенный цифровой ассистент тени (DSA)
- Телефонная система Bluetooth hands-free
- Помощник по функции глазури
- Акустический голосовой выход на 25 языках
- Трехступенчатые программы нагрева и двухступенчатые программы охлаждения
- Просмотрщик PDF-файлов
- Большой цветной сенсорный дисплей в сочетании с проверенной мембранной клавиатурой
- Комплект Programat WLAN для беспроводной передачи данных (обновления программного обеспечения, PrograBase)
- 700 программ с новой структурой программы
- Мультимедийные функции, такие как видео, MP3, изображения
- Автоматическая калибровка температуры в двух опорных точках (ATK2)
- Дисплей рабочего состояния с индикатором прогресса
- Энергосберегающая технология

Programat P3010 G2

ОПИСАНИЕ:

Programat EP 3010 G2-это компактная комбинированная печь последнего поколения Programat, которая может использоваться как в качестве прессы, так и в качестве керамической печи. Он характеризуется экономичностью и высоким качеством результатов прессования и обжига. Кроме того, Programat EP 3010 G2 оптимально координируется с керамическими материалами Ivoclar Vivadent press, такими как IPS e.max Press. По сравнению со своей предшественницей моделью EP 3010, работа EP 3010 G2 стала еще проще благодаря новому операционному блоку с новым программным обеспечением пользовательского интерфейса с новыми символами. Кроме того, был оптимизирован охлаждающий лоток. Новая цветовая концепция Ivoclar Vivadent интегрирует печь в новую линейку оборудования Ivoclar Vivadent. Пресс-печь оснащена полностью автоматической функцией прессы «FPF». Эта функция обеспечивает идеальные результаты печати. Нагревательный муфель QTK2 в сочетании с нижним отражателем SiC обеспечивает однородное распределение тепла в топочной камере. В результате инвестиционное кольцо нагревается более равномерно и надежно. Кроме того, эти функции позволяют пользователю нажимать на труднодоступные объекты, например, с очень тонкими краевыми областями и для достижения еще более качественных результатов. Электронный привод прессы с датчиком силы обеспечивает точное управление плунжером прессы в микрометровом диапазоне. Интегрированная система обнаружения трещин (CDS) немедленно прерывает процесс прессования при появлении трещины в инвестиционном кольце. Поэтому реставрации оптимально защищены.



ХАРАКТЕРИСТИКИ:

- Функция FPF для полностью автоматического прессования
- Новая технология муфеля QTK2 с нижним отражателем SiC
- Электронный привод прессы с датчиком силы обеспечивает высокое качество результатов прессования. Подключение сжатого воздуха не требуется
- Система обнаружения трещин обнаруживает трещины в инвестиционном кольце
- Простая и точная калибровка температуры в двух опорных точках (ATK2)
- Простое обновление программного обеспечения через USB-накопитель
- Функция удаленной диагностики через файл данных для оптимальной поддержки сервисным центром
- Широкий спектр программ: 300 индивидуальных программ стрельбы и 20 индивидуальных программ прессы. Power Saving Technology for power-saving operation

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР В КАЗАХСТАНЕ –
ТОО «ЛУЧ»



too.luch
www.luch.asia

Магазин на ул. Клочкова, д. 163
What's app: +7 705 248-45-14

Магазин на ул. Досмухамедова, д. 31/35
What's app: +7 776 629-44-33

Магазин на ул. Чехова, д. 17Б
What's app: +7 776 690-44-33

Частичная реабилитация с немедленной нагрузкой на имплантаты с внутренним шестигранным коническим соединением



Розарио Акампора,
доктор



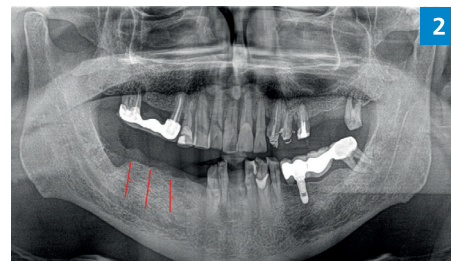
Симоне Феде,
зубной техник

Со времени предложенного Бранемарком протокола лечения были разработаны различные конструкции макро- и микроимплантатов, хирургические процедуры и протоколы протезирования с целью улучшения функциональных и эстетических результатов лечения на имплантатах. В частности, дизайн и расположение интерфейса имплантат/абатмент были тщательно изучены для минимизации ранней краевой резорбции кости (MBL) и ранней инфильтрации внутри соединения.

Было замечено, что внутреннее коническое соединение может обеспечить лучшие результаты в плане стабильности, герметичности и позволяет более равномерно распределить нагрузку на имплантат и окружающую кость.

Материалы и методы

Пациент, мужчина, 69 лет, некурящий, в хорошем общем клиническом состоянии, обратился к нам с частично беззубой нижней челюстью (рис. 1). Пациент нуждался в частичной реабилитации частично беззубой нижней челюсти за один сеанс с использованием несъемных протезов с опорой на имплантаты. Эндооральный клинический снимок (рис. 1), показыва-

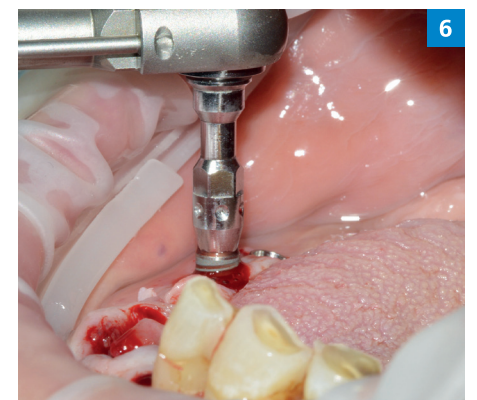
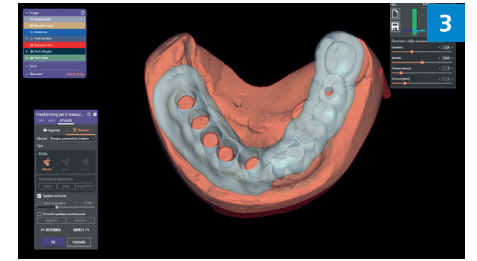
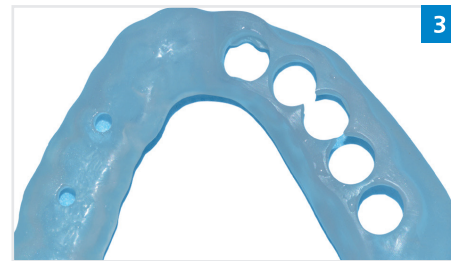
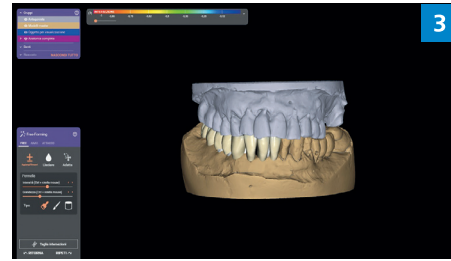


ющий частично беззубую нижнюю дугу с оставшимися зубными элементами.

Ортопанорамное рентгеновское исследование (рис. 2) показало достаточную сохранность гребня в вертикальном направлении и толщины буккально-оральной кости для установки 4 имплантатов Mesa Igea Regular с коническим и шестигранным внутренним соединением. Был составлен проект имплантата и создан хирургический шаблон протеза (рис. 3). Хирургическое оздоровление (рис. 4) двух зубных элементов, не подлежащих восстановлению.

После подготовки места имплантации с помощью калиброванных фрез с обильной ирригацией был установлен имплантат (рис. 5-6) с моментом затяжки 45 Н/см².

Мы выбрали установку промежуточных элементов – абатментов Multi Unit (рис. 7): это позволило нам протезировать имплантаты с внутренним соединением так, как если бы это были имплантаты с внешним соединением. Рентгенографический контроль в послеоперационном периоде (рис. 8) позволяет оценить рас-



положение фиксаторов в соответствии с дизайном имплантата и соответствие компонентов имплантата и протеза. Предварительно изготовленный временный протез (рис. 9) изготавливается сразу после операции, что делает имплантаты сразу же функциональными. Проверка в конце импланто-протезной реабилитации (рис. 10-11): реставрация отвечает заданным эстетическим требованиям. ■

Статья предоставлена компанией «Mesa»

СПЛАВ MAGNUM H50
Co-Cr для бюгелей

КОБАЛЬТ/ХРОМОВЫЙ СПЛАВ ДЛЯ БЮГЕЛЕЙ

- отличная обрабатываемость
- превосходная гибкость и текучесть
- высокая упругость

СПЛАВ MAGNUM LUCENS
Co-Cr для керамики

КОБАЛЬТ/ХРОМОВЫЙ СПЛАВ ПОД КЕРАМИКУ

- самое высокое качество
- отличная текучесть
- низкое число оксидов
- подходит почти под все виды керамики

СПЛАВ MAGNUM SPLENDIDUM
Co-Cr для керамики

КОБАЛЬТ/ХРОМОВЫЙ СПЛАВ ПОД КЕРАМИКУ – ОДИН СПЛАВ, ЧЕТЫРЕ МЕТОДА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

- литье
- фрезерование CAD/CAM
- индивидуальные приливаемые абатменты
- прутки Qbar для немедленной нагрузки

СПЛАВ MAGNUM CLARUM
Ni-Cr для керамики

НИКЕЛЬ/ХРОМОВЫЙ СПЛАВ ПОД КЕРАМИКУ

- отличная текучесть
- низкое число оксидов
- превосходные механические свойства
- подходит почти под все виды керамики

ВСЕ СПЛАВЫ MESA ЗАРЕГИСТРИРОВАНЫ КАК МЕДИЦИНСКИЕ ИЗДЕЛИЯ НА ТЕРРИТОРИИ КАЗАХСТАНА И РАЗРЕШЕНЫ К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР MESA В КАЗАХСТАНЕ – ТОО «ЛУЧ»

Ai-Pex

ПОРТАТИВНЫЙ
АПЕКСЛОКАТОР
С БЕСПРОВОДНОЙ
ЗАРЯДКОЙ



ЭКСКЛЮЗИВНО В ТОО «ЛУЧ» –
НАПРЯМУЮ С ЗАВОДА В ЛУЧШИЕ КЛИНИКИ

г. Алматы, ул. Клочкова, д. 163
+7 (727) 274-01-57, 274-92-29
What's app: +7 705 248-45-14
e-mail: info1@luch.asia

г. Астана, ул. Сыганак, д. 2, НП 12, ЖК "Кулагер"
+7 (7172) 57-52-03
What's app: +7 775 229-71-61
e-mail: astana2@luch.asia

г. Караганда, ул. Костенко, д. 1
+7 (7212) 41-92-23
What's app: +7-775-229-71-34
e-mail: karaganda@luch.asia

г. Павлодар, ул. Амангельды, д.17, оф. 3
+7 (7182) 22-80-00
What's app: +7775 229 68 55
e-mail: pavlodar@luch.asia

г. Тараз, ул. Айтиева, д. 29
+7 (7262) 43-05-27, What's app: +7 775 229-67-08
e-mail: taraz-buh@luch.asia

г. Алматы, ул. Досмухамедова, д. 31/35
+7 (727) 279-69-63, 279-69-45
What's app: +7 776 629-44-33
e-mail: info2@luch.asia

г. Актау, мкр. 2, д. 2, оф. 1
+7 (7292) 50-83-47
What's app: +77752297051
e-mail: aktau@luch.asia

г. Кокшетау, пр. Н.Назарбаева, д. 29, оф. 115
+7 (7162) 31-11-10
What's app: +7 775 229-73-11
e-mail: kokshetau@luch.asia

г. Петропавловск, ул. Н.Назарбаева, д. 111
+7 (7152) 46-10-47
What's app: +7 775 551-80-59
e-mail: petropavl_luch@mail.ru

г. Уральск, пр. Н.Назарбаева, д. 151/2, оф. 29
+7 (7112) 50-84-23, What's app: +7 775 229-66-93
e-mail: ural-buh@luch.asia

г. Алматы, ул. Чехова 17 "Б"
+7 (727) 338-43-11
What's app: +7 776 690-4433
e-mail: info4@luch.asia

г. Актобе, пр. А.Молдагуловой, д. 33
+7 (7122) 52-15-36
What's app: +7 775 229 7240
e-mail: aktobe@luch.asia

г. Костанай, пр. Аль-Фараби, д. 111/1
+7 (7142) 93-20-97
What's app: +7 705 617-25-56
e-mail: kostanay@luch.asia

г. Семей, ул. Каюма Мухаедханова, д. 38
+7 (7282) 56-75-76
What's app: +7 775 229-67-33
e-mail: semei@luch.asia

г. Усть-Каменогорск, ул. Виноградова, д. 10, оф. 1,2
+7 (7232) 75-97-67, What's app: +7 775 229-66-98
e-mail: uk-buh@luch.asia

г. Астана, ул. Бейбітшілік, д. 75, оф. 32
+7 (7172) 39-68-75, 39-83-26
What's app: 7 775 229-71-10
e-mail: astana1@luch.asia

г. Атырау, мкр.Авангард-3, д. 34
+7 (7122) 31-52-90
What's app: +7 775 229-72-43
e-mail: atyrau@luch.asia

г. Кызылорда, ул. Казантаева, д. 45/2
+7 (7242) 70-43-61
What's app: +7 775 229-69-07
e-mail: kyzylorda@luch.asia

г. Талдықорган, ул. Орманова, д. 21/33
+7 (7282) 24-56-19
What's app: +7 700 427-27-44
e-mail: taldykorgan@luch.asia

г. Шымкент, ул. Бейбітшілік, д. 2, оф. 85
+7 (7252) 46-80-30, What's app: +7 775 706-55-67
e-mail: shimkent@luch.asia

г. Шымкент, ул. Желтоқсан, д. 29
+7 775 706-55-67, What's app: +7 775 706-55-67
e-mail: shimkent@luch.asia



too.luch

www.luch.asia

Шестидесятилетний опыт в производстве стоматологических анестетиков. С 1960 года Pierrel специализируется на фармацевтическом производстве и является первым производителем стоматологических анестетиков в Италии и вторым по величине в Европе. Производственные площадки и анестетики компании Pierrel одобрены Управлением по санитарному надзору за пищевыми продуктами и медикаментами (США) и Европейским агентством лекарственных средств.



Артикаин с адреналином Pierrel: изготовлено асептически для лучшей стабильности

Pierrel Pharma – компания группы Pierrel, которая занимается разработкой новых лекарственных препаратов, регистрацией, маркетингом и коммерциализацией стоматологических анестетиков. Основываясь на десятилетиях опыта в области стоматологической анестезии, Pierrel может предложить устойчивый ассортимент стоматологических анестетиков, продаваемых как в Италии, так и во всем мире. Артикаин Pierrel был представлен на рынке США в 2011 году, как торговая марка ORABLOC®, на сегодняшний день также продается в Канаде, России, Германии, Польше, Великобритании, Франции, Австрии. Анестетики



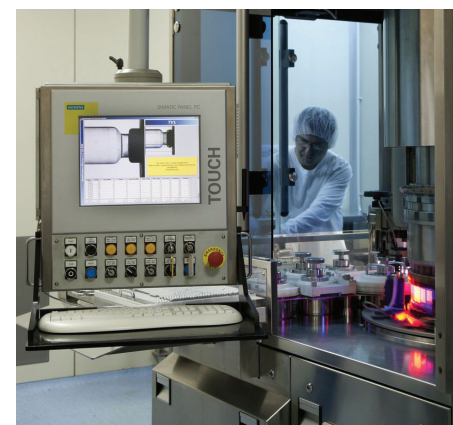
Pierrel одобрены регулирующими органами и продаются в большинстве восточноевропейских странах, Северной Африке и на Ближнем Востоке.

Pierrel производит стоматологические анестетики для Европы, США, Канады, Австралии и Ближнего Востока не только под собственными брендами, но и от имени крупных международных компаний. Сегодня производственная площадка имеет со-



временную асептическую производственную линию, утвержденную Итальянской службой лекарственных средств и Управлением по санитарному надзору за пищевыми продуктами и медикаментами, и регулярно инспектируется этими двумя ведомствами.

Производственная площадка Pierrel расположена в Капуе, в 20 км к северу от Неаполя. Общая площадь завода составляет 11 000 кв.м., из которых производственный



отдел занимает 5 500 кв.м. остальные площади используются под складские помещения (с возможностью различного хранения (контролируемая температура 2-8°C, 15°C и 25°C), химические и микробиологические лаборатории, офисы и здания коммунального хозяйства.

Завод начал работать более 30 лет назад, и за этот длительный период произошло несколько работ по реконструкции

и обновлению мощностей. За последние 3 года компания вложила более 15 миллионов евро на модернизацию объекта и на сегодняшний день площадка имеет самую передовую технологию для производства анестетиков. Ампулы (картриджи) также отвечают самым высоким европейским требованиям по качеству и технологии. Производственные мощности завода составляют 150 000 000 картриджей в год. ■

Практический курс

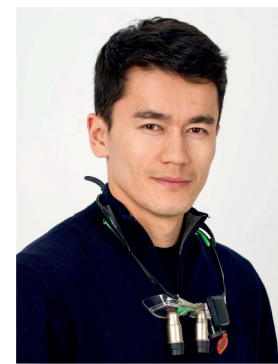
Эстетическая реставрация

1-2 марта 2024 г. Начало в 9:00

GC

**МАКСАТ
ЖУМАЛИЕВ**

Врач-терапевт,
специалист
по эстетической
и реставрационной
стоматологии



ЭСТЕТИЧЕСКАЯ РЕСТАВРАЦИЯ

День 1

- Подготовка зуба к реставрации. (Фотопротокол, анестезия, что такое – чёрный преп., зачем я использую Airflow, быстрая изоляция).
- Инструментальная обработка. (Дизайн препарирования, скоп, атипичная эмаль, CID, CAD, смазанный слой – наши враги, быстрая обработка – аппаратом Рондофлекс, что делать если вскрылся нерв зуба).
- Адгезивная подготовка. (Создание качественного гибридного слоя, динамическое удаление смазанного слоя, влага дентина – зачем, спиртовой протокол, почему я не использую лечебные прокладки).
- Основной инструментарий. (гладилки, кисти, аппликаторы, файл для фиссур, смола в меру).
- Разбор анатомии. Лёгкое построение анатомии. (Метод ёлки, секционный метод). Слои (всё по полочкам – лайнерный слой, дентинный этаж, эмалевый этаж).
- Особенности применения красок в реставрациях. Виды. Как я смешиваю краски – для получения натурального оттенка.
- Протокол финишной полировки. КИС слой. Зачем его удалять. Коррекция окклюзии. Финишное фото.

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

- Моделирование на фантомных зубах.
 - Разбор основных методик реставраций различной детализации.
 - Работа с красками, как правильно использовать. Внутреннее и наружное окрашивание.
 - Финишная полировка до блеска.
- Подробные этапы.

ДЕТАЛЬНАЯ РАБОТА НАД ОШИБКАМИ

День 2

- Реставрация фронтальной группы зубов максимально упрощенной системой оттенков. Тенденция сегодняшнего дня – один тон материала, но много вариантов его насыщенности.
- Легкая анатомия фронтального отдела. С чего начать.
- Фото-протокол как обязательный этап лечения.
- Изоляция рабочего поля. Особенности для фронтального отдела.
- Адгезивная подготовка.
- Слои реставрации. Наружный, внутренний и промежуточный.
- Силиконовый ключ или free hand техника моделирования.
- Протокол адгезивной подготовки зуба.
- Финишная отделка реставрации.

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

- Демонстрация реставрации 3/4/5 классов на модели.
- Работа курсантов.

Цена за курс – 125 000 тг.

г. Шымкент, Megapolis Hotel, ул. А. Жылкышиева, 35А

+7 776 861 33 77
+7 777 380 20 38



УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР

Действует программа лояльности!

Подробную информацию
уточняйте у менеджера
учебного центра «Луч»

ТРЕБУЮТСЯ / ИЩУ РАБОТУ

В стоматологию «SB Dental» требуются:
 • хирург имплантолог – зарплата от 5000\$
 • терапевт – зарплата от 2500\$
 • детский терапевт – зарплата от 2500\$
 • детский хирург – зарплата от 3000\$
 • ортодонт – зарплата от 3000\$
 • зубной техник – зарплата от 1000\$
 Поможем с документами.
 сот. 8-701-907-77-44

Требуется мед.сестра в клинику: Мед.сестра общей практики.
 сот. 8-701-245-21-00 – Баходир

Требуется стоматолог. Клиника «Radix Pharmacy».
 Адрес Жунисова 4/4.
 сот. 8-775-732-46-56

Требуется врач-стоматолог (терапевт) в район Аэропорта.
 Условия договорные.
 сот. 8-777-377-86-77 – Лариса

ПРОДАМ

Продаю стоматологическую установку (Глория) Югославия, в хорошем состоянии. Цена приемлемая.
 сот. 8-747-935-86-20 – спросить Тагата

Продам бормашина КН с креслом, зуботехническое оборудование (советск), наконечники – прямые, угловые, алмазные боры! Писать на WhatsApp:
 сот. 8-702-109-98-52 – Абай

Срочно!!! В связи с выездом продается стомат.оборудован.кабинета, находящегося на ул. Жандосова 162а, уг.ул. Берегового.

- 1) Стом установка Дипломат эконом
 - 2) 2 компрессора Есот, стом пылесос, R аппарат, с/ж шкаф, автоклава, камера панмед, все для эндодонтии, хирургии и ортопедии, пломбирочный материал и все расходники.
- Возможна аренда кабинета. Есть видео.
 сот. 8-702-130-51-23, 8-701-410-78-54 – спросить Наталью

Продается полный комплект CAD/CAM оборудования, производства Dentsply Sirona (Германия).
 Фрезерный станок InLab MC X5; Сканер InEos X5; Печь для спекания циркона InFire; Комьютер и программное обеспечение. Стоимость всего комплекта: 15 000 000 тенге.
 сот. 8-702-188-74-55

Продам стом установку с компрессором недорого – 400 000 тг. Сухожар, стерилизатор и тд.
 сот. 8-707-225-78-61, 8-705-225-78-61 – Канат

Продам китайскую установку «Foshan» с компрессором. Цена 120 000 тг.
 сот. 8-707-812-91-61 – Валхан

Продаю бормашины с креслом КН в хорошем состоянии, зуботехническое оборудование (советское), наконечники турбинные, алмазные боры, ложки и тд.
 Вацап, сообщения.
 сот. 8-702-109-98-52 – Абай

УСЛУГИ

Услуги цифровой зуботехнической лаборатории для врачей:
 - Изготовление различных конструкций из диоксида циркония
 - Изготовление конструкций из диоксида циркония, на имплантах
 - Wax Up (моделирование, фрезеровка) (Keroh, Венгрия)
 - Изготовление конструкций путем прессования диска лития (e.max Ivoclar, Celtra DeguDent) (виниры, вкладки, накладки, коронки)
 - Изготовление временных конструкций путем фрезерования РММА (Keroh, Венгрия)
 - 3D печать моделей (Formlabs, США)
 - Фрезеровка различных систем кап для сплит-терапии с STL файла (bredent, Германия).
 В работу принимаются скан файлы (STL), оттиски зубов, модели зубов.
 Материалы, используемые в работе всемирно известных фирм производителей Ivoclar, DeguDent, Dentsply Sirona, Renfert, bredent, Keroh.
 сот. 8-776-333-02-30

Лаборатория приглашает к сотрудничеству стоматологов-ортопедов для изготовления безметалловых конструкций любого вида сложности.
 А также, для зубных техников изготавливаем:
 - Каркасы из диоксида циркония.
 - Диск лития (e.max, celtra) РММА Wax.
 сот. 8-747-202-72-07

АРЕНДА

Сдам кресло, при стоматологии (кабинет), все вопросы по телефону:
 сот. 8-708-708-55-58 – Рафаэль

ПРОДАЕТСЯ

ФРЕЗЕРНЫЙ СТАНОК

**SilaMill
ST5X**



ОТ КОМПАНИИ
SILADENT

Аппарат в отличном состоянии.
 Приобретался в 2019 году

И КОМПЛЕКТ ФРЕЗ

ПО ВСЕМ ВОПРОСАМ ОБРАЩАТЬСЯ ПО НОМЕРУ

+7 777 224 30 56 ДЖАЛИЛЬ

ЛУЧШИЙ СЕРВИСНЫЙ ЦЕНТР!

Сервисный Центр существует с момента основания Компании

НА СЕГОДНЯ ЭТО:

- Обновленный состав высокопрофессиональных инженеров
- Отлаженная система сервисного обслуживания
- Большой выбор запасных частей
- Высокое качество работы
- Четкое соблюдение сроков

Профессионализм! Качество! Сроки!

На все стоматологическое оборудование, приобретенное в нашей Компании предоставляется гарантия от производителя. Все оборудование сертифицировано его производителями, зарегистрировано и разрешено к применению на территории Республики Казахстан.

Гарантия производителя – это качество продукции, определенные обязательства производителя в течении всего гарантийного периода. На протяжении гарантийного периода, дефектные части, выявленные производителями, будут бесплатно отремонтированы, либо, заменены по усмотрению Компании. Все оборудование принимается в гарантийный ремонт только при наличии гарантийного талона. Гарантийный талон выдается при покупке оборудования как отдельный документ, либо входящий в состав паспорта оборудования на первой

или последней странице. Сохраняйте гарантийный талон и паспорт на все приобретенные изделия д момента их утилизации. Так как гарантийный талон – это залог качества товара и подтверждение обязательств нашей Компании и производителя предоставления гарантии.

Перед использованием оборудования, детально изучите инструкцию по эксплуатации. Это поможет избежать возможных проблем в случае неправильной эксплуатации. В случае неправильной эксплуатации или ремонта не уполномоченным лицом или самостоятельно – гарантия теряет силу.

Ремонт оборудования производится в условиях нашего сервисного центра, в некоторых случаях на заводе производителя изделия. Доставка оборудования в сервисный центр осуществляется за счет владельца изделия.

ООО «Луч» является авторизованным сервисным центром по обслуживанию оборудования таких фирм:

- | | | | | |
|----------|--------------------|--------------------|-------------------------------|-------------|
| • KAVO | • КМИЗ | • ЗМ | • Dochem | • Fona |
| • NSK | • Carlo de Giorgio | • Dentsply Sirona | • Posidion | • ЕКОМ |
| • UGIN | • Kentsan (Ajax) | • Ivoclar Vivadent | • Генерис | • СтимулМед |
| • Сапфир | • Woodpecker | • Геософт | • Касимовский приборный завод | |
| | • Renfert | • D-Тес | | |



г. Алматы, ул. Досмухамедова, 31/35
 Тел./факс: +7 (727) 279-69-63, 279-69-45 (вн. 12, 23, 4)
 Диспетчер: service@luch.asia

НА СВЯЗИ ПО НОМЕРУ +7 707 200 06 34

**ЗУБОТЕХНИЧЕСКАЯ
ЛАБОРАТОРИЯ**



ПРИГЛАШАЕМ ВРАЧЕЙ И ЗУБНЫХ ТЕХНИКОВ К СОТРУДНИЧЕСТВУ



ЗУБОТЕХНИЧЕСКАЯ ЛАБОРАТОРИЯ ЛУЧ ПРЕДЛАГАЕТ ВСЕМ СВОИМ КЛИЕНТАМ И КЛИНИКАМ-ПАРТНЕРАМ САМЫЕ ЛУЧШИЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА



МЫ ОТКРЫТЫ ДЛЯ ВСЕХ

Зуботехническая лаборатория сотрудничает как с частными лицами, так и со стоматологическими кабинетами и клиниками, учебными и тренинг центрами

МЫ ПРОИЗВОДИМ

Металлокерамические и безметалловые конструкции, съемные протезы, бюгельные протезы, протезы на имплантах, конструкции из диоксида циркония, работы с использованием CAD/CAM технологий любой сложности

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА

Зуботехническая лаборатория имеет полный замкнутый цикл. Это позволяет нашим специалистам проводить контроль качества на всех этапах производства

КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ ПЕРСОНАЛ

Зубные техники лаборатории регулярно повышают свою квалификацию и категорию



г. Алматы, ул. Азовская, дом 29
 +7 (727) 233 64 80 (вн. 100, 107)
 +7 776 861 33 77

sagemax®



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР В КАЗАХСТАНЕ ТОО «ЛУЧ»

г. Алматы, ул. Клочкова, д. 163
+7 (727) 274-01-57, 274-92-29
What's app: +7 705 248-45-14
e-mail: info1@luch.asia

г. Астана, ул. Сыганак, д. 2, НП 12, ЖК "Кулагер"
+7 (7172) 57-52-03
What's app: +7 775 229-71-61
e-mail: astana2@luch.asia

г. Караганда, ул. Костенко, д. 1
+7 (7212) 41-92-23
What's app: +7-775-229-71-34
e-mail: karaganda@luch.asia

г. Павлодар, ул. Амангельды, д.17, оф. 3
+7 (7182) 22-80-00
What's app: +7775 229 68 55
e-mail: pavlodar@luch.asia

г. Тараз, ул. Айтиева, д. 29
+7 (7262) 43-05-27, What's app: +7 775 229-67-08
e-mail: taraz-buh@luch.asia

г. Алматы, ул. Досмухамедова, д. 31/35
+7 (727) 279-69-63, 279-69-45
What's app: +7 776 629-44-33
e-mail: info2@luch.asia

г. Актау, мкр. 2, д. 2, оф. 1
+7 (7292) 50-83-47
What's app: +77752297051
e-mail: aktau@luch.asia

г. Кокшетау, пр. Н.Назарбаева, д. 29, оф. 115
+7 (7162) 31-11-10
What's app: +7 775 229-73-11
e-mail: kokshetau@luch.asia

г. Петропавловск, ул. Н.Назарбаева, д. 111
+7 (7152) 46-10-47
What's app: +7 775 551-80-59
e-mail: petropavl_luch@mail.ru

г. Уральск, пр. Н.Назарбаева, д. 151/2, оф. 29
+7 (7112) 50-84-23, What's app: +7 775 229-66-93
e-mail: ural-buh@luch.asia

г. Алматы, ул. Чехова 17 "Б"
+7 (727) 338-43-11
What's app: +7 776 690-4433
e-mail: info4@luch.asia

г. Актобе, пр. А.Молдагуловой, д. 33
+7 (7132) 52-15-36
What's app: +7 775 229 7240
e-mail: aktobe@luch.asia

г. Костанай, пр. Аль-Фараби, д. 111/1
+7 (7142) 93-20-97
What's app: +7 705 617-25-56
e-mail: kostanay@luch.asia

г. Семей, ул. Каюма Мухаедханова, д. 38
+7 (7222) 56-75-76
What's app: +7 775 229-67-33
e-mail: semei@luch.asia

г. Усть-Каменогорск, ул. Виноградова, д. 10, оф. 1,2
+7 (7232) 75-97-67, What's app: +7 775 229-66-98
e-mail: uk-buh@luch.asia

г. Астана, ул. Бейбитшилик, д. 75, оф. 32
+7 (7172) 39-68-75, 39-83-26
What's app: 7 775 229-71-10
e-mail: astana1@luch.asia

г. Атырау, мкр. Авангард-3, д. 34
+7 (7122) 31-52-90
What's app: +7 775 229-72-43
e-mail: atyrau@luch.asia

г. Кызылорда, ул. Казантаева, д. 45/2
+7 (7242) 70-43-61
What's app: +7 775 229-69-07
e-mail: kyzylorda@luch.asia

г. Талдыкорган, ул. Орманова, д. 21/33
+7 (7282) 24-56-19
What's app: +7 700 427-27-44
e-mail: taldykorgan@luch.asia

г. Шымкент, ул. Бейбітшілік, д. 2, оф. 85
+7 (7252) 46-80-30, What's app: +7 775 706-55-67
e-mail: shimkent@luch.asia

г. Шымкент, ул. Желтоқсан, д. 29
+7 775 706-55-67, What's app: +7 775 706-55-67
e-mail: shimkent@luch.asia



too.luch

www.luch.asia

Стоматологический вестник
Выпуск №1 (277-280) январь 2024 г.
Тираж 5 000 экз.
Собственник: ТОО «Луч»
Периодичность 12 раз в год
Лицензия № ОР64601315Р
Адрес редакции:
050057, г. Алматы, ул. Сатпаева, 50,
тел.: +7 (727) 274-01-57, info@luch.asia

Главный редактор: Игорь Николаевич Никулин
Редакционный совет: Ольга Бочкарева
Дизайн, верстка: Наталья Климова
Отпечатано в типографии: ТОО «Print House Geropa»,
г. Алматы, ул. Сатпаева, 30А/3,
уг.ул. Набережная Хамита Ергалиева, офис 124
Газета поставлена на учет Министерством культуры,
информации и общественного согласия РК

Свидетельство о постановке на учет №1477-Г от 07.09.2000 г.
Ответственность за содержание рекламных объявлений
несут рекламодатели
Мнения авторов публикаций не обязательно отражают
точку зрения редакции
В номере использованы материалы всемирной сети
Интернет и фотографии из частных архивов