

sagemax®

ЦИРКОНИЕВЫЕ ДИСКИ

В КОМПАНИИ «ЛУЧ»



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР В КАЗАХСТАНЕ – ТОО «ЛУЧ»

В ПЕРИОД ВЫСТАВКИ CADEX 2024 БУДУТ ДЕЙСТВОВАТЬ
СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ НА ПРОДУКЦИЮ БРЕНДА

*Уважаемые читатели,
всем нам
для размышления
37 слово из Слов
Назидания Абая –
Достойный
довольствуется малым,
хотя и желал большего.
Ничтожный недоволен,
даже когда получает
с избытком.
Пусть реальность,
если и обманывает
ваши ожидания,
но все же не сможет
выбить вас из колеи.
Будьте счастливы,
улыбайтесь
шире, читайте
«Стоматологический
вестник»*

Реставрационные
Материалы

EsCom250®

Светоотверждаемый
реставрационный
наногибридный композит



www.spident.co.kr
[spident_korea](https://www.instagram.com/spident_korea)
www.luch.asia
[too.luch](https://www.instagram.com/too.luch)

КОМПАНИЯ «SPIDENT»
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР ВЫСТАВКИ CADEX 2024 г.

Гость рубрики портрет – Сауле Сериковна Есембаева, профессор, доктор медицинских наук, декан Школы стоматологии КазНМУ им. Асфендиярова, главный внештатный стоматолог Министерства здравоохранения Республики Казахстан, а также Президент ЕКАС.



– Уважаемая Сауле Сериковна, во-первых, поздравляем вас с назначением на должность Декана Школы стоматологии КазНМУ им. Асфендиярова, а также Президентом Единой Казахстанской ассоциации стоматологов (далее ЕКАС) и Главным внештатным стоматологом Министерства здравоохранения Республики Казахстан в 2024 году! Желаем вам успехов и достижений на этих почетных, но вместе с тем ответственных позициях уровня всего Казахстана и, безусловно, на международном уровне. Мы знаем, что Вы довольно долгий период времени работали в частном образовательном проекте, и довольно успешно надо отметить, пройдя международную институциональную аккредитацию. В связи с этим вопрос – с чем был связан такой перерыв в общественной работе и легко ли Вам далось решением дать согласие на работу Декана Школы стоматологии КазНМУ им. С.Д.Асфендиярова? Назначение было после Конкурса?



– Да, я почти 8 лет занималась частным образовательным проектом «Национальный Центр дополнительного медицинского профессионального образования YES». Конечно же, не жалею об этом. Больше времени проводила с семьей. Мне нужна была, как это модно сейчас говорить, некая перезагрузка, время для переоценки. Мы же всегда бежим куда-то, сломя голову, раздражаемся, психуем, нервничаем, в клочья разбиваем здоровье, нервные клетки, пытаемся кому-то что-то доказать. Сейчас я на многие вещи смотрю уже по – другому. Для меня главное сейчас – это семья, мои родные, близкие люди и ЗДОРОВЬЕ. Работа, безусловно, нужна, она дает возможность общения с людьми. Но отношение к работе сейчас и 30 лет назад для меня сильно разнятся. Сейчас все поспокойней внутренне, многие проблемы, которые ранее казались ужасными, сейчас для меня ничего не значат.

Что касается назначений, да, это трудно и ответственно одновременно. Но я, видимо, очень сильно соскучилась по работе, и по работе в Единой Казахстанской ассоциации стоматологов, первую очередь. Это мое вдохновение, стимул, поддержка. Все этим 8 лет перерыва у меня не молчал телефон, как это обычно бывает, когда человек не на должности. И это я считаю, счастье, что ты нужен как человек, а не как руководитель, начальник и т.д.

В нашей ассоциации, которой в 2023 году исполнилось 10 лет, находятся люди, которые относятся к стоматологии, не про-

сто, как к своей работе, но это и настоящие патриоты, профессионалы своего дела. Мы находимся со своими членами ассоциации 24/7 на связи, обеспечиваем их знаниями по всем нормативам, ежемесячно проводим региональные конгрессы по правовым вопросам, выезжая в разные области, города. Члены ЕКАС на голову выше своих коллег, которые ни в одной ассоциации не состоят. Они юридически защищены (у нас есть свой юрист, который участвует в досудебных и судебных процессах). Доктора имеют скидки на обучение, выезжают в составе ассоциации на международные конгрессы. У нас есть свои награды для лучших членов ассоциации. Члены ассоциации подписывают при вступлении в ассоциацию Этический кодекс. Это документ Кодекс чести для каждого из нас. Мы не грубим, не хамим друг другу, не обзываем неучами в социальных сетях. Думаю, так и следует поступать интеллигентным и самостоятельным людям. К коим относится профессия ВРАЧ.

Хотелось бы особо отметить тот факт, что в 2024 году ЕКАС планирует объединиться с Казахстанской стоматологической ассоциацией (далее КСА) в Национальный Комитет Стоматологов Казахстана (далее НКСК) для решения актуальных проблем в стоматологии.

КСА – ассоциация с более 30 летней историей, имеющая свои прекрасные традиции. Если люди хотят договориться, это всегда возможно, было бы желание. Делить нам нечего, только надо работать, а работы хватит на всех! Вот сейчас работаем совместно в рабочих группах и все замечательно! Ведущие специалисты с обеих ассоциаций прекрасно обмениваются опытом. Первые три года председателем НКСК будет к.м.н. Оспанова Дана Сейтеновна, президент КСА, имеющая большой опыт работы. Дальше три года будет руководить президент ЕКАС.



В 2025 году, 1-3 мая впервые за всю историю казахстанской стоматологии, в Алматы планируется проведение Пленарного заседания Европейской секции Всемирной Федерации стоматологов. Этой чести удостоивается не каждая страна. Но нам доверили, это прекрасно. Так что, пользуясь случаем, приглашаем всех быть участниками данного Форума.

Что касается должности главного внештатного стоматолога МЗ РК – это работа общественная, она требует, несомненно опыта организаторской работы, умения стратегически правильно выстроить политику в стоматологии. Назначает на эту должность Министр здравоохранения Республики Казахстан приказом. Для меня быть назначенным на эту должность – большая честь.

По линии Министерства здравоохранения планируется возобновить школьную профилактическую стоматологию (проект *Болашаққа сау тіспен*) в регионах.

Также планируется внести изменения и дополнения в действующий Стандарт оказания стоматологической помощи, нормативно-правовые акты, регламентирующие оказание стоматологической службы.

Рассматривается вопрос о расширении полномочий дантистов, будут внесены изменения в учетно-отчетные формы.

Ведется работа по пересмотру клинических протоколов по всем дисциплинам стоматологии.



В целом, в марте 2025 года планируется проведения Первого Съезда НКСК, на котором будет принята отраслевая программа стоматологии на пять лет.

Что касается Школы стоматологии, много предстоит работы по внедрению принципа триединства образования, науки и практики. Важно научить будущих стоматологов работать руками, клинически мыслить, видеть не больной зуб, а человека.

Деканом Школы стоматологии я стала после успешного прохождения конкурса, где была представлена Концепция развития Школы на 5 лет, с учетом Концепции Высшего образования МОН РК и Концепции развития КазНМУ им. С.Д.Асфендиярова. Работа многогранная, нелегкая, но очень интересная.

– Какими были ваши первые решения на новом посту?

– Мы работаем над проектом Инновационная клиника Школы стоматологии, который будет представлен на Правление уни-

верситета. Куда он пойдет работать. Для этого он ежедневного должен принимать под руководством преподавателя свои друзей, знакомых, родственников. Мы так учились в свое время с 3-4 курса начиная. Это здорово помогает отработать навыки.

Сейчас можно услышать от работодателей, что выпускники ничего не умеют. Теоретически – да, знают, а вот на практике... Будем исправлять ситуацию насколько это возможно.

– Где, как вы считаете, могут быть точки роста отечественного образования?

– На мой взгляд, это пересмотр стандарта образования в сторону увеличения профильных дисциплин. Это увеличение внимания академической мобильности, участия студентов в конкурсах, олимпиадах, активное внедрение английского языка. И главное – это этика и деонтология.

– Многие компании-производители стараются «заходить» со своей продукцией в ВУЗы, так сказать, «выращивая»



будущих клиентов. На сколько это практика помогает студентам и на сколько она целесообразна, с точки зрения образовательного процесса?

– Это действует реально. Однако, методы обучения, подачу материала следует хорошо обдумать. Не все материалы фирм хороши на самом деле. Нельзя идти на договор с фирмой только потому, что она партнер ВУЗа или является спонсором. Этот момент отбора оборудования и материалов является ключевым в моменте подготовки правильного выпускника.

– Одна из тем, которые всегда на слуху, это оснащение. На сколько оснащение факультета, классов дает возможность к полноценному и всестороннему обучению?

– Не могу сказать, что оборудование плохое, но оно должно быть лучше, это однозначно. Хотелось бы больше качественных фантомов, в том числе для имплантации, эндодонтии, современных установок, аппаратуры. Хотя университет в последние годы хорошо оснастил Школу. У нас есть 3 Д томограф, CAD CAM система, американские стомустановки (правда староватые уже). Нам нужны электронные микроскопы и материалы, которые не устарели морально, а самые современные.

– В конце, пожалуй, несколько слов пожеланий наших читателей

– Желаю Мира, Добра, Света! Процветания Вам! Любите нашу стоматологию! Здоровья всем и всего самого наилучшего! ■

SKY[®]

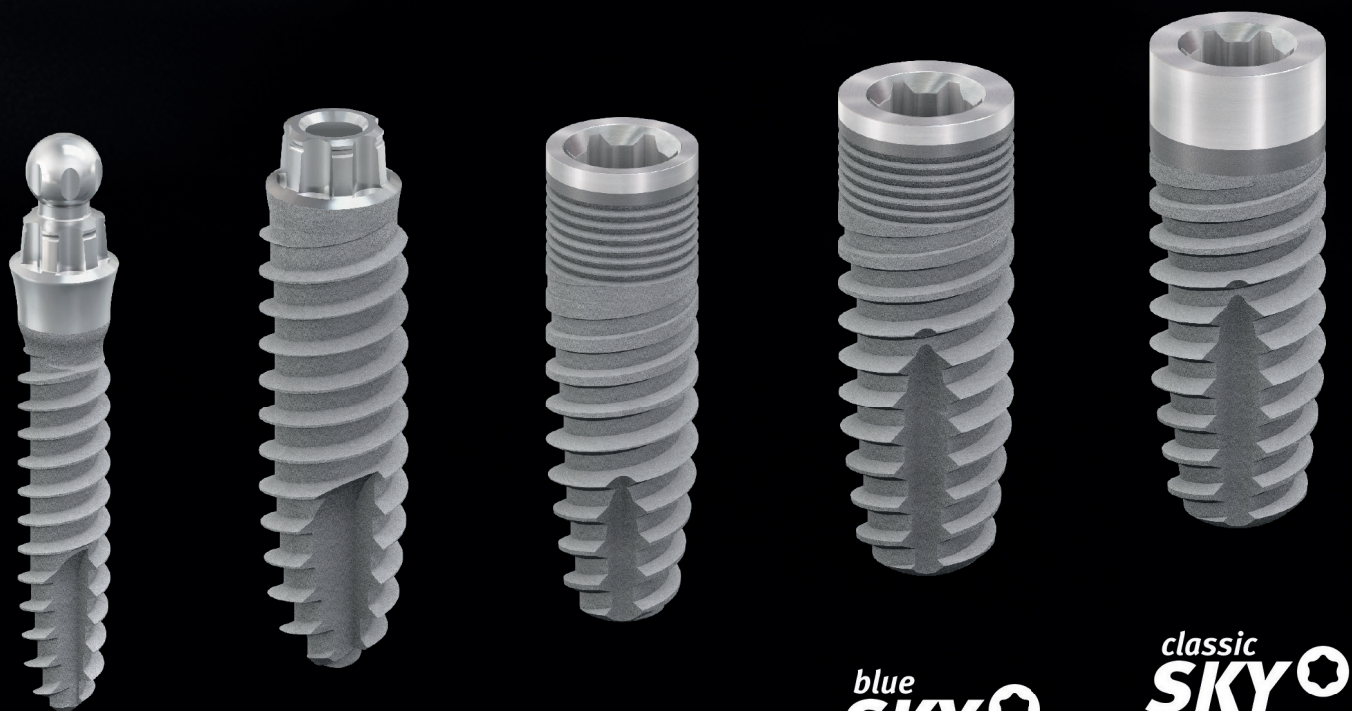
IMPLANT SYSTEM



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

Новое современное производственное предприятие на площадке GC Europe



Расширение площадей GC Europe было отмечено традиционной японской церемонией по случаю начала строительных работ.

Лёвен, Бельгия — 27 июня 2024 года. Компания GC Europe приступила к строительству нового современного производственного предприятия; к началу работ была приурочена традиционная японская церемония в честь заложения первого камня. Мероприятие состоялось в присутствии целого ряда членов управления компании GC и представителей компании-застройщика Takenaka. Завершить строительство планируется к концу 2025 года — новое предприятие площадью 4200 кв.м. расширит и производственные, и логистические возможности GC Europe.

Церемония, известная под названием «Дзичинсай» (Jichinsai), включала синтоистские ритуалы очищения земли и молитвы об успехе предприятия. В основных ритуалах, включая Дзичин-но-ги (Jichin-no-gi, первая снятая лопата земли) и Тамагуси Хотен (Tamagushi Hoten, посвящение богам ветвей сакаки), принимали участие:

- Макото Накао, Генеральный директор,

председатель и президент компании GC Holding AG.

- Джозеф Рихтер, Президент и исполнительный директор компании GC Europe AG.

- Лудо Ритс, заместитель генерального директора компании Takenaka Europe GmbH.

В новом трехэтажном здании планируется разместить производственные и сборочные цеха, а также складские помещения — это расширит возможности компании по работе с керамическими и композитными материалами, цифровыми технологиями и оборудованием. В дальнейшем планируется также напрямую соединить новое здание с существующим центром логистики, чтобы оптимизировать рабочий процесс и повысить его эффективность.

Строительство нового производственного предприятия является очередным вкладом компании GC Europe в развитие и процветание стоматологической отрасли. Площадка в Лёвене — основной центр компании GC Europe, включающий производственные, логистические и образовательные комплексы. Отсюда компания выходит на рынки Европы, Ближнего Востока и Африки уже не одно десятилетие.



Слева направо: Джозеф Рихтер, Макото Накао и Лудо Ритс

Свой первый офис компания GC Europe открыла в 1972 году в Бельгии, в городе Кортрейк; с тех пор бизнес компании в регионе рос, строились новые производственные мощности, офисные здания, складские помещения, центры обучения. Сегодня система управления компании хорошо отлажена и соответствует наивысшим стандартам качества в своей области.

О компании GC Europe

Компания GC Europe — ведущий производитель и поставщик стоматологических товаров и услуг, посвятивший свою деятельность улучшению качества жизни и уровня здоровья полости рта населения планеты через инновации и высокое качество своей продукции. Компания GC Europe широко присутствует на рынках Европы, Африки и Ближнего Востока, и сохраняет свое ведущее место благодаря



Макото Накао (слева) и синтоистский священнослужитель Поль де Леу (справа)

приверженности принципам социальной ответственности и экологически безопасного долгосрочного социально-экономического развития. ■

С оригиналом интервью вы можете ознакомиться на сайте <https://gcrussia.com/>

ПРИГЛАШАЕМ ПОСЕТИТЬ СТЕНД КОМПАНИИ «GC», В6, павильон 11



Будем рады встречи с вами 8-10 октября 2024 г., ВЦ «Атакент»

ДАТА	ВРЕМЯ	ТЕМА	КОЛ	НОМЕР СТЕНДА
8 октября	10:00	КОНЦЕПЦИЯ МИНИМАЛЬНОЙ ИНТЕРВЕНЦИИ (МИ) В ДЕТСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ. «ОПРЕДЕЛЕНИЕ», «ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ», «ЛЕЧЕНИЕ И КОНТРОЛЬ»	Наталья Ли	Стенд Луч
	11:00	СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И МАТЕРИАЛЫ В РЕСТАВРАЦИИ ЗУБОВ: ОТ КЛАССИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ДО ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	Алтай Бейнеубай	Стенд GC
	12:00	СОВРЕМЕННЫЕ АДГЕЗИВНЫЕ СИСТЕМЫ В РЕСТАВРАЦИОННОЙ СТОМАТОЛОГИИ — ЭВОЛЮЦИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ	Максат Жумалиев	Стенд GC
	13:00	ГЕРМЕТИЗАЦИЯ ФИССУР (инвазивная, не инвазивная)	Наталья Ли	Стенд GC
	14:00	МНОГОСЛОЙНАЯ ТЕХНИКА НАНЕСЕНИЯ КОМПОЗИТА ВО ФРОНТАЛЬНОМ ОТДЕЛЕ: ЭСТЕТИКА И ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ	Алтай Бейнеубай	Стенд GC
	15:00	СОВРЕМЕННЫЕ АДГЕЗИВНЫЕ СИСТЕМЫ В РЕСТАВРАЦИОННОЙ СТОМАТОЛОГИИ — ЭВОЛЮЦИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ	Максат Жумалиев	Стенд GC
9 октября	16:00	РЕСТАВРАЦИЯ БОКОВЫХ МОЛОЧНЫХ ЗУБОВ. (Демонстрация: использование коффердам. Практика: использование матричной системы)	Наталья Ли	Стенд GC
	11:00	МНОГОСЛОЙНАЯ ТЕХНИКА НАНЕСЕНИЯ КОМПОЗИТА ВО ФРОНТАЛЬНОМ ОТДЕЛЕ: ЭСТЕТИКА И ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ	Алтай Бейнеубай	Стенд GC
	13:00	РЕСТАВРАЦИИ ФРОНТАЛЬНОЙ ГРУППЫ ЗУБОВ КОМПАКТНОЙ СИСТЕМОЙ ОТТЕНКОВ. ТЕНДЕНЦИЯ СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ — ОДИН ТОН МАТЕРИАЛА В РАЗНООБРАЗИИ ВАРИАНТОВ НАСЫЩЕННОСТИ	Максат Жумалиев	Стенд Луч
	14:00	РЕСТАВРАЦИЯ БОКОВЫХ МОЛОЧНЫХ ЗУБОВ (Демонстрация: использование коффердам. Практика: использование матричной системы)	Наталья Ли	Стенд GC
	15:00	СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И МАТЕРИАЛЫ В РЕСТАВРАЦИИ ЗУБОВ: от классических методов до цифровых технологий	Алтай Бейнеубай	Стенд GC
16:00	СОВРЕМЕННЫЕ АДГЕЗИВНЫЕ СИСТЕМЫ В РЕСТАВРАЦИОННОЙ СТОМАТОЛОГИИ — ЭВОЛЮЦИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ	Максат Жумалиев	Стенд GC	

В КОМПАНИИ «ЛУЧ» НОВОЕ ПОСТУПЛЕНИЕ
ЦИРКОНИЕВЫХ И ВОСКОВЫХ
ДИСКОВ KEROX DENTAL



ЭКСКЛЮЗИВНО
 В КОМПАНИИ ТОО «ЛУЧ»

В ПЕРИОД ВЫСТАВКИ CADEX 2024 БУДУТ ДЕЙСТВОВАТЬ
СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ НА ПРОДУКЦИЮ БРЕНДА



НОВИНКИ ОТ

Smile Line ☺

made in switzerland



matisse
 НАБОР
 ИНСТРУМЕНТОВ
 MATISSE



СИЛИКОНОВЫЙ ПОРЦИОНЕР
 MATISSE



РУЧКИ
 ИЗ АНОДИРОВАННОГО
 АЛЮМИНИЯ



НАБОРЫ
 ОТ MARIANO MAURIZI



ЭКСКЛЮЗИВНО
 В КОМПАНИИ ТОО «ЛУЧ»

В ПЕРИОД ВЫСТАВКИ CADEX 2024
 БУДУТ ДЕЙСТВОВАТЬ
**СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ
 НА ПРОДУКЦИЮ БРЕНДА**

“Dental MANGYSTAU” цифрлық стоматологиясының қалаушы Мұхамбетов Төлеген Аманжосұлының Dentsply Sirona компаниясының Primescan интраоральды сканерінің жұмысы туралы пікірі



Мұхамбетов Төлеген Аманжосұлы

Мен Мұхамбетов Төлеген Аманжосұлы. 1994 9 ақпанда дүниеге келдім Маңғыстау облысы Жаңаөзен қаласының тумасымын. Ақтөбе қаласындағы М.Оспанов атындағы Батыс Қазақстан мемлекеттік медицина университетінде стоматология факультетінде 2011-2017 жылдары оқыдым.

Жұмыс жолымды 2017 жылы Ақтау қаласында бастадым. Облыстық стоматологиялық орталығында дәрігер стоматолог хирург болып 3 жыл жұмыс жасадым. Одан бөлек Ақтау қаласында Доктор Омаров стоматологиясында 2018-2021 жылдары дәрігер стоматолог хирург, имплантолог, ортопед болып жұмыс жасадым.

2021 жылы Ақтау қаласында жолдасым Камила Қайратовнамен бірге Dental MANGYSTAU цифрлық стоматологиясының негізін қаладық. Клиникада барлық

стоматологиялық қызметтер көрсетеміз. Ақтау қаласы бойынша клиникамыздың 2 филиалы бар. Клиникамыз соңғы заманауи жабдықтармен жабдықталған. Оңтүстік Кореялық OSSTEM креслолары және де 2 Германиялық SJ OPTIC микроскоптары бар. Біздің клиникамыздың басты тенденциясы Цифрлық Стоматология болып табылады.

2 жыл бұрын клиникамызға «ЛУЧ» магазині арқылы Германиялық OrthoHos S Dentsply Sirona 2D, 3D апаратын алдырған болатынбыз. Және де жақында Ақтаудағы «ЛУЧ» магазинінен PRIMESCAN Dentsply Sirona сканер апаратын алдырдық.

Бұл сканерді таңдаған себебім PRIMESCAN Dentsply Sirona апараты әлем бойынша номер бірінші апарат болып табылады. Бұл апараттың артықшылықтары көп. Ауыз қуысындағы тістерді, импланттарды өте сапалы және жылдам сканерлейді. Осындай апараттарды жылдам және жақсы жағдайда жеткізіп беріп отырған «ЛУЧ» магазиніне үлкен рахмет. Барлықтарыңызға «ЛУЧ» магазинінен тапсырыс беруге кеңес беремін. ■



Отзыв основателя клиники «Doctor Omarov Dental Clinic», Омарова Данияра Токтарбековича о работе интраорального сканера «Primescan от компании «Dentsply Sirona»



**Омаров Данияр Токтарбекович,
основатель клиники**

В нашей клинике «Doctor Omarov Dental Clinic», где трудятся около 20 высококвалифицированных врачей, мы постоянно стремимся к улучшению качества обслуживания и повышению эффективности работы. Год назад мы приобрели интраоральный сканер Primescan, и с тех пор наша практика заметно изменилась в лучшую сторону.

Основатель клиники, Омаров Данияр Токтарбекович, уделяет особое внимание современным технологиям, и Primescan оказался настоящим прорывом. Сканер

на 80% облегчил работу врачей, позволив проводить процедуру сканирования зубов быстрее, точнее и комфортнее как для специалистов, так и для пациентов. В отличие от традиционных силиконовых слепков, интраоральное сканирование стало более удобным и безболезненным процессом, который не вызывает дискомфорта у пациентов.

С Primescan мы можем предложить нашим пациентам более точные результаты, улучшая качество диагностики и лечения. Эта технология значительно ускорила рабочие процессы и повысила общую эффективность нашей клиники. ■



**Ниязғалиев Кобылан Бактығалиевич,
врач-хирург, ортопед**



«Луч» компаниясы оқырмандарымызға шынайы пікірлері үшін алғыс білдіреді, ақпаратпен бөліскеніңіз үшін рахмет! Сіздерге жұмыста сәттілік тілейміз!

Компания «Луч» благодарит наших читателей за честные отзывы, спасибо что делитесь информацией! Желаем вам успехов в работе!

ПРАКТИЧЕСКИЙ КУРС **ivoclar**

**Виниры в реальном времени,
от препарирования
до фиксации**
3х-дневный курс с участием пациента

28-30 октября 2024 г.

г. Шымкент

АБЗАЛ САРТАЙ
Практикующий
зубной техник,
Opinion Leader Ivoclar,
Opinion Leader Renfert,
Opinion Leader Matisse

ЭДУАРД МУЛЮКОВ
Практикующий
хирург-ортопед,
имплантолог,
Opinion Leader Ivoclar

УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР
+7 776 861 33 77

Практический курс **GC**

**Эстетическая
реставрация**

8-9 ноября 2024 г.

МАКСАТ ЖУМАЛИЕВ
Практикующий врач-терапевт,
специалист по эстетической
и реставрационной стоматологии,
главный врач многопрофильной
клиники «Banlux», Opinion Leader GC,
г. Бишкек, Кыргызстан

УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР
г. Актобе

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

NSK

**ПОНЯТНАЯ
ПАРОДОНТОЛОГИЯ**

Задача курса:
• ПОСТРОЕНИЕ АЛГОРИТМА
ВЕДЕНИЯ ПАЦИЕНТА
ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ДЛИТЕЛЬНОЙ
РЕМИССИИ ПРИ ЗАБОЛЕВАНИИ
ПАРОДОНТА В КОРОТКИЕ СРОКИ;
• ОЦЕНКА РИСКА ВОЗМОЖНЫХ
ОСЛОЖНЕНИЙ НА ЭТАПЕ
ПЛАНИРОВАНИЯ ЛЕЧЕНИЯ;
• ПОДГОТОВКА СЛИЗИСТОЙ ПОЛОСТИ РТА
К ХИРУРГИЧЕСКОМУ ВМЕШАТЕЛЬСТВУ.

**ЕРЕМЕНКО
ОЛЬГА СЕРГЕЕВНА**

Врач стоматолог-пародонтолог, ортопед,
Автор книги «Зубная школа», г. Москва, Россия

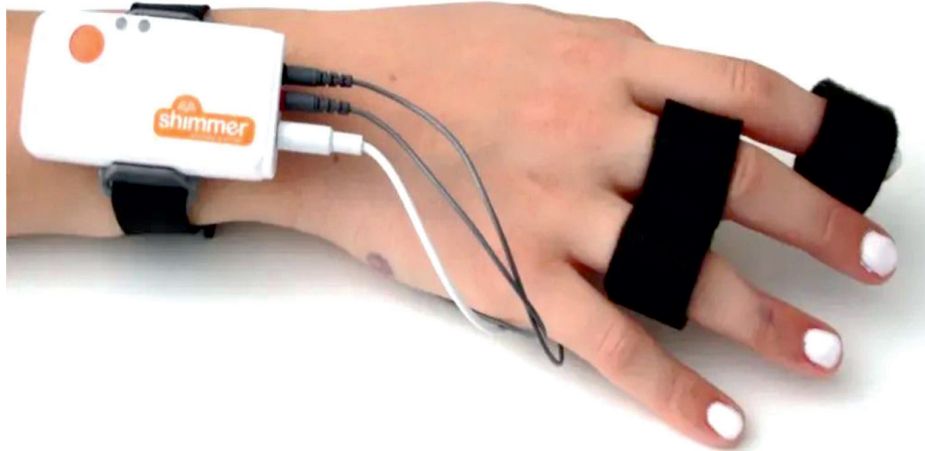
Дата проведения: **21-22 ноября 2024 г.**
Место проведения: **г. Алматы**

Телефон для регистрации: **+7 776 861 33 77**

Молчаливый стресс у подростков в стоматологических учреждениях

Боль или страх перед болью во время лечения зубов, будь то при анестезирующих инъекциях, удалении зубов или ортодонтическом лечении, у многих пациентов вызывает стресс. В ходе пилотного исследования исследователи из Гетеборгского университета изучили группу пациентов, которые, возможно, еще не могут или недостаточно уверены в себе, чтобы выразить этот стресс, - подростков. Для определения показателей стресса во время лечения зубов, с целью повысить осведомленность специалистов-стоматологов и обеспечить возможность вмешательства, они протестировали устройство.

«Такие пациенты, как дети и подростки не всегда достаточно уверены в себе и не всегда способны поделиться негативным опытом во время лечения зубов. Параллельно с этим мы знаем, что для значительного числа пациентов стоматологические осмотры и инвазивное лечение являются стрессом, будь то из-за страха или боли», - сказала в пресс-релизе ведущий исследователь доктор Лариса Крекманова, старший преподаватель Академии Салгрэнска при Гетеборгском университете. «Мы хотим раскрыть этот молчаливый стресс, который трудно обнаружить и который может оставаться скрытым. Это исследование направлено на то, чтобы повысить чувствительность практикующих врачей и привлечь внимание пациентов», - добавила она.



Датчик измеряет движения рук и потоотделение

В исследовании приняли участие 34 пациента в возрасте 14-16 лет, 20 из которых регулярно проходили стоматологический осмотр, а 14 из них получали анестезирующие инъекции и удаление здоровых коренных зубов в течение нескольких приемов в рамках ортодонтического лечения. На время процедур участники надевали на одну руку устройство, которое измеряло движения рук и потоотделение ладоней.

Применение в режиме реального времени может дополнить опыт стоматологического лечения

Исследовательская группа обнаружила, что участники, проходившие регулярный стоматологический осмотр, испытывали спорадические всплески стресса, в то время как те, кто проходил инвазивное лечение, испытывали значительно более высокий уровень стресса в течение длительного времени. Такой стресс сначала фиксировался, когда

пальцы стоматолога находились во рту пациента, а также во время осмотра с помощью зеркала. Однако уровень стресса значительно повышался при проведении анестезии, особенно во время инъекций местного анестетика. На применение анестезирующего геля также наблюдалась некоторая реакция. В такие моменты движения рук и потоотделение участников достигали своего пика. Во время удаления зубов движения рук участников немного уменьшались, но сильное потоотделение сохранялось.

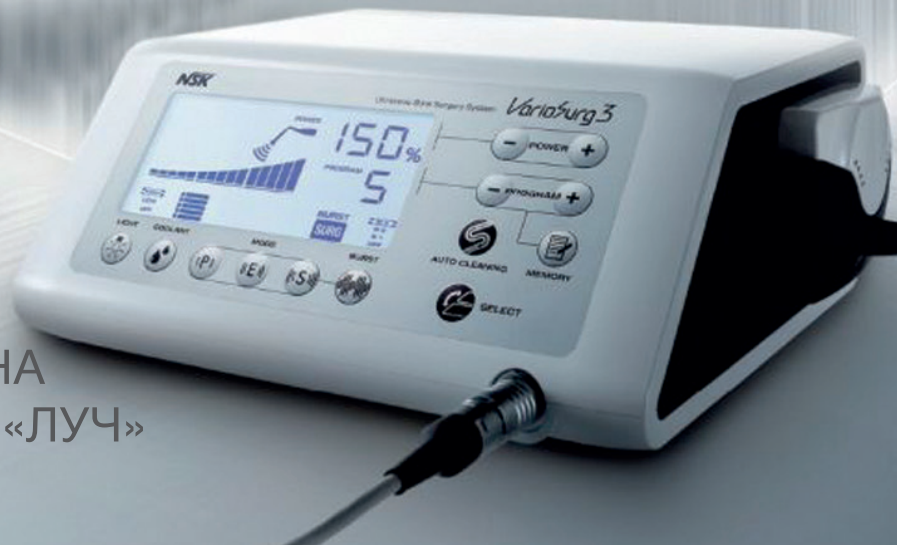
«Дети и подростки больше всего боятся инвазивных вмешательств, и теперь у нас есть представление о стрессе, вызванном таким вмешательством. В будущем возможность использования устройства в режиме реального времени поможет практикующим врачам отслеживать уровень стресса и, возможно, сделать паузу для принятия корректирующих мер перед продолжением лечения», - прокомментировала доктор Клаудия Джалдин, стоматолог, проводившая лечение в государственной стоматологической клинике Квиллебеккена в Гетеборге. «В стоматологической помощи, когда речь заходит о страхе и боли, важно проводить профилактическую работу с детьми и подростками», - подчеркнула она. ■

Статья предоставлена сайтом stomatologclub.ru

VarioSurg3 ТРОЙНОЙ ЭФФЕКТ

Высокая эффективность ультразвука

Мощность измеряемая в Ваттах не единственный фактор, определяющий эффективность и результативность ультразвуковой хирургии. Действительно важным является соотношение факторов мощности между тремя элементами: частотой блока управления, характеристиками вибрации наконечника и конструкцией насадки, разработанной для передачи высокой мощности и эффективности препарирования.



СПЕЦИАЛЬНАЯ ЦЕНА
В МАГАЗИНАХ ТОО «ЛУЧ»

1 999 000 тг.

NSK

ПАКЕТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

СИСТЕМЫ ИМПЛАНТОВ coraSKY

cora SKY  **breident medical**

ДАРИМ ПОДАРКИ при покупке имплантов coraSKY

- 50 шт.** физиодиспенсер Woodrucker Implanter
- 100 шт.** пьезо аппарат Piezo surgery Surgic Smart
- 100 шт.** стоматологическая установка Ajax11
- 75 шт.** пьезо аппарат Piezo surgery US-II LED





cora SKY  **breident medical**

ДАРИМ ПОДАРКИ при покупке имплантов coraSKY

- 35 шт.** Наконечник хирургический разборный X-DSG20L
- 23 шт.** наконечник угловой S-Max SG20 20:1
- 110 шт.** скалер VARIOSURG 3
- 70 шт.** скалер Warios 970 LUX





cora SKY  **breident medical**

ДАРИМ ПОДАРКИ при покупке имплантов coraSKY

- 2 300 шт.** рентген аппарат Axeos
- 1 650 шт.** рентген аппарат Orthophos S 3D
- 400 шт.** стоматологическая установка Intego
- 600 шт.** интраоральный сканер Primescan connect





cora SKY  **breident medical**

ДАРИМ ПОДАРКИ при покупке имплантов coraSKY

- 360 шт.** интраоральный сканер Medit i700
- 85 шт.** визиограф Sophix S1
- 75 шт.** рентген X-mind DC 40
- 120 шт.** пьезохирургический аппарат Piezotome Cube





ПАКЕТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ СИСТЕМЫ ИМПЛАНТОВ blueSKY

blue SKY **breident medical**

ДАРИМ ПОДАРКИ при покупке имплантов blueSKY

- 400 шт.** интраоральный сканер Medit i700
- 90 шт.** визиограф Sophix S1
- 85 шт.** рентген X-mind DC 40
- 130 шт.** пьезохирургический аппарат Piezotome Cube

blue SKY **breident medical**

ДАРИМ ПОДАРКИ при покупке имплантов blueSKY

- 60 шт.** физиодиспенсер Woodpecker Implater
- 110 шт.** пьезо аппарат Piezo surgery Surgic Smart
- 110 шт.** стоматологическая установка Ajax11
- 85 шт.** пьезо аппарат Piezo surgery US-II LED

blue SKY **breident medical**

ДАРИМ ПОДАРКИ при покупке имплантов blueSKY

- 2 550 шт.** рентген аппарат Axeos
- 1 800 шт.** рентген аппарат Orthophos S 3D
- 450 шт.** стоматологическая установка Intego
- 750 шт.** интраоральный сканер Primescan connect

blue SKY **breident medical**

ДАРИМ ПОДАРКИ при покупке имплантов blueSKY

- 40 шт.** Наконечник хирургический разборный X-DSG20L
- 25 шт.** наконечник угловой S-Max SG20 20:1
- 120 шт.** скалер VARIOSURG 3
- 80 шт.** скалер Varios 970 LUX



Опыт использования материалов компании Spident врачом-стоматологом: Киямовой Татьяной Валерьевной

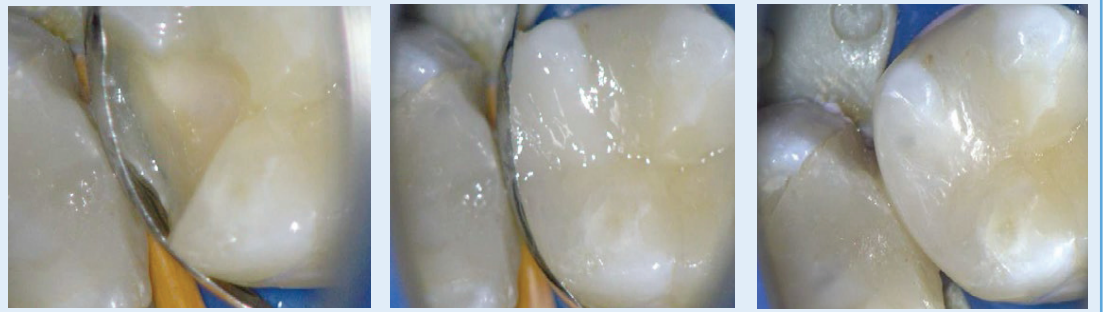
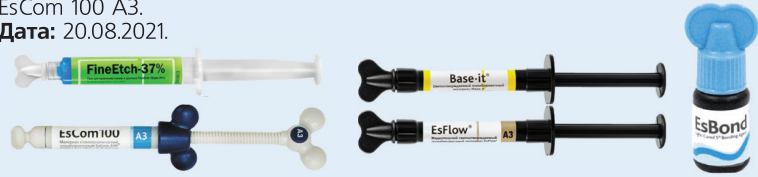
Пациент 1

Диагноз: 1.6 глубокий кариес.

Проведенная работа: полость 2 класс.

Материал: FineEtch 37%, EsBond, Base It (удобное внесение, легко распределяется по поверхности), EsFlow, полость полностью выполнена из материала EsCom 100 A3.

Дата: 20.08.2021.



Пациент 2

Диагноз: 2.1 Глубокий кариес.

Проведенная работа: полость 5-4 класс.

Материал: FineEtch 37%, EsBond, Base It (удобное внесение, легко распределяется по поверхности), EsFlow A3, EsCom 100 A3, EsCom 100 B2, EsCom 100 C2.

Дата: 23.08.2021.



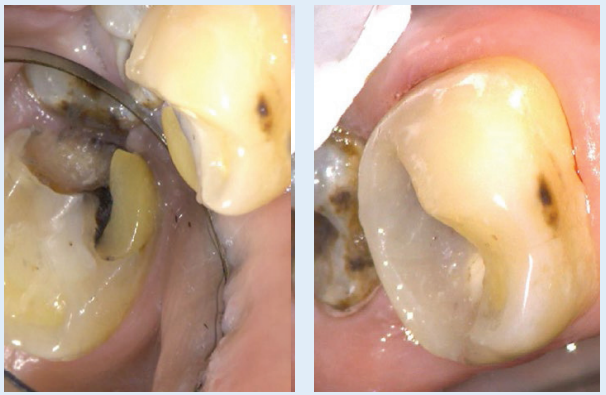
Пациент 3

Диагноз: 3.7 Хронический фиброзный пульпит.

Проведенная работа: дистальная стенка восстановлена перед эндодонтическим лечением.

Материал: EsFlow A3, EsCom 250 A3.

Дата: 24.08.2021.



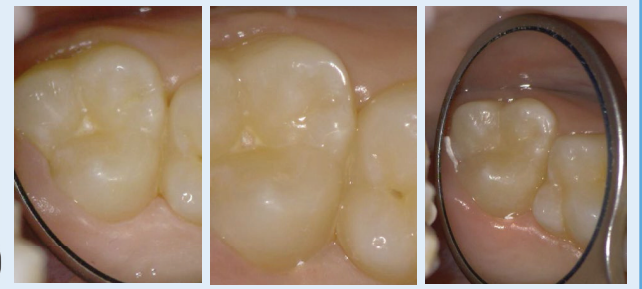
Пациент 4

Диагноз: 17, 16 средний кариес.

Проведенная работа: 1 класс.

Материал: FineEtch 37%, EsBond, EsFlow A3.

Дата: 27.08.2021.



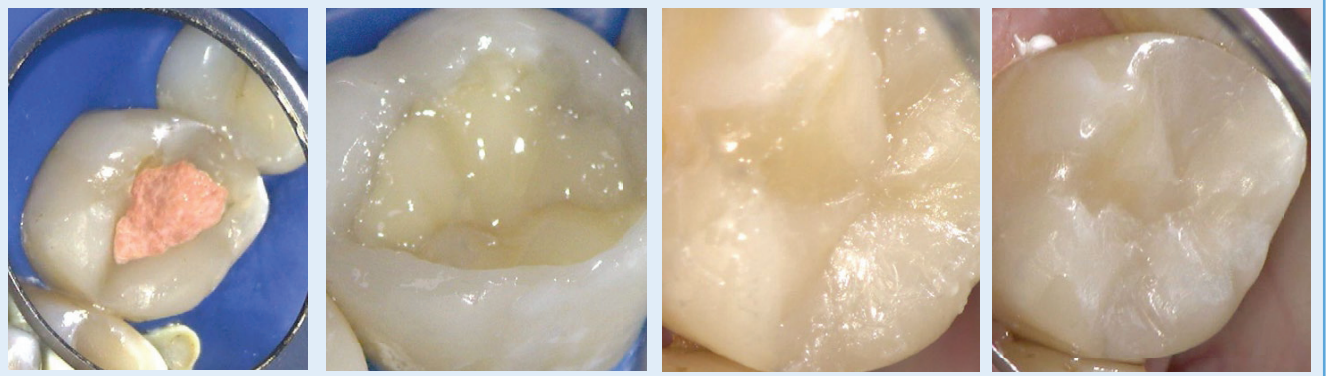
Пациент 5

Диагноз: 16 Хронический гранулирующий периодонтит.

Проведенная работа: 16 восстановление после эндодонтического лечения.

Материал: FineEtch 37%, EsBond, Base It, EsCom250 AO3, EsCom 250 A3.

Дата: 03.09.2021.



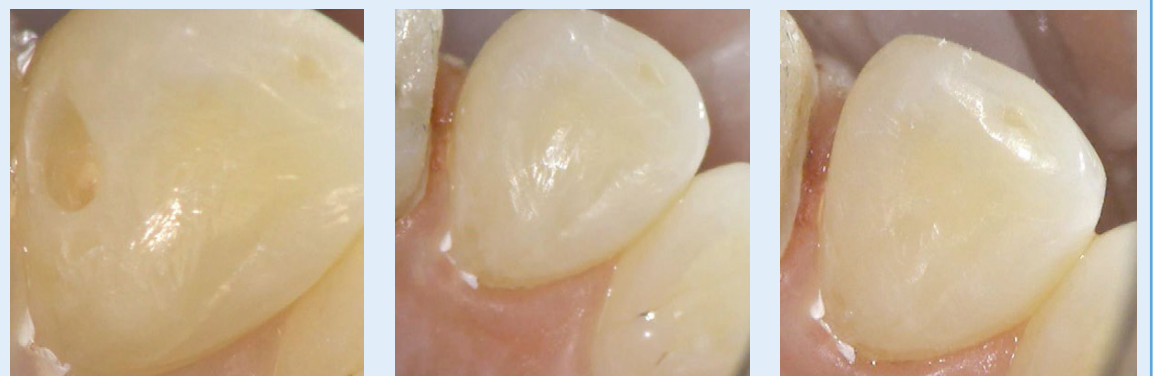
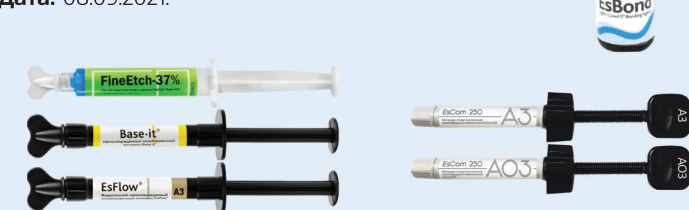
Пациент 6

Диагноз: 23 Глубокий кариес.

Проведенная работа: 3 класс.

Материал: FineEtch 37%, EsBond, Base It, EsCom 250 AO3, EsCom 250 A3, EsFlow A3.

Дата: 08.09.2021.



CADEX
CENTRAL ASIA DENTAL EXPO

СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ ВЫСТАВКА

КОМПАНИЯ SPIDENT БУДЕТ ПРЕДСТАВЛЕНА
НА СТЕНДЕ ТОО «ЛУЧ» А1/В1, ПАВИЛЬОН 11
БУДЕМ РАДЫ ВСТРЕЧИ С ВАМИ
8-10 ОКТЯБРЯ 2024 г., ВЦ «АТАКЕТ»



www.imes-icore.com

imes-icore[®]
Dental & Medical Solutions

НЕМЕЦКОЕ САД/САМ ОБОРУДОВАНИЕ для фрезеровки CoCr и Ti



Coritec 150i pro+

Coritec 250i pro+ loader

Coritec 250i pro+

Coritec 350i pro+ loader

Coritec 350i pro+

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР В КАЗАХСТАНЕ – ТОО «ЛУЧ»

SMART3D-X

Интеллектуальный КЛКТ 3-в-1



ЦЕНА ПО ПРЕДЗАКАЗУ
18 900 000 ₮

► Характеристики Smart3D-X

Поле обзора (FOV)	16×10 см	15×10 см	12×10 см
	8×8 см	8×8 см	8×8 см
	5×8 см	5×8 см	5×8 см
Тип детектора	Csl+TFT		
Напряжение трубки	СТ/PAN/СЕРН	60-100 кВ	
Ток трубки	СТ/PAN/СЕРН	2-10 мА	
Время экспозиции	СТ	9.5 с / 12.5 с / 18.5 с	
	PAN	8.1 с / 18 с	
	СЕРН	7.5 с / 10.1 с / 11.8 с	
Размер фокусного пятна	СТ/PAN/СЕРН	0.5 (IEC60336)	
Пространственное разрешение	2.0 лп/мм		
Время реконструкции	< 60 с		
Размер воксела	0.05-0.25 мм		
Масса	220 кг (485.02 фунт)		



**ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДИЛЕР
В КАЗАХАСТАНЕ – ТОО «ЛУЧ»**

too.luch
www.luch.asia

Нерентабельная организация продаж: примеры из практики



В.В. Бойко,
Академик
Петровской
академии наук и
искусств, Академик
международной
Балтийской
педагогической
академии, доктор
психологических наук, профессор,
председатель секции психологии СТАР,
орден за заслуги перед стоматологией,
внесен в энциклопедию «Золотые
имена России»

Еще 7-8 лет назад стоматологи резко сопротивлялись идеологии продаж: «Мы врачи, мы лечим людей, а не продаем услуги». Постепенно протест угасал, и вот наступило время, когда почти все переориентировались и устремились к большим заработкам.

Все откровеннее звучит призыв «наставников»: «Как тратить меньше времени на работу, а зарабатывать больше!». Зазывали врачей на обучение обещают: «Все ваши знания, умения, бесценный опыт и навыки можно монетизировать». Звучат циничные инструкции, например, «Как превратить боли пациентов в деньги!». Многие владельцы клиник откровенно заявляют, что пришли в частную стоматологию, чтобы постоянно увеличивать доходы, «выжимать» персонал при помощи различных приемов. Их преданными помощниками стали люди с низким уровнем управленческой компетенцией - директора, менеджеры продаж, маркетингологи, специалисты по рекламе. Их основная задача — обеспечить финансовое благополучие владельца бизнеса. Есть случаи, когда управленцы договариваются с боссом: «Скажи, сколько денег хочешь иметь каждый месяц, и больше ничем не интересуйся». В качестве доказательства успешности своего предпринимательства некоторые владельцы клиник приводят себя в пример: «Живу за рубежом, пару раз в году появляюсь в клиниках, чтобы провести контроль». Выясняется, как персонал выполняет свои обязанности, кто, где и сколько подворовывает. Это классика отстранения от жизни коллектива, формулируемая в терминах «делегирование функций», «хорошая жизнь», «эффективный бизнес». Генри Форд или Илон Маск никогда не смогли бы достичь своих успехов при такой степени отстраненности от жизни своих производств.

Не грех зарабатывать при помощи разумной организации деятельности участников передней линии. Грех зарабатывать обманом, безнравственными уловками в отношениях с пациентами. Коммерциализация вызвала каскад негативных сопутствующих явлений, которые разрушают стоматологический бизнес. Такое следствие парадоксально: многие хотят скорее и больше зарабатывать, но маховик безграмотных усилий работает в обратную сторону — организация продаж становится нерентабельной.

Вот результаты неграмотной коммерциализации стоматологии:

- изменение установок многих врачей — на первом месте деньги, а не здоровье пациентов;
- успешность докторов измеряется не профессиональными достижениями, а величиной заработков;
- снижение роли медицинской этики, деонтологии;
- недобросовестная реклама;
- неэффективные способы привлечения покупателей: бренд врача, главного врача и клиники, лидогенерация;
- неэффективные способы удержания пациентов в клинике: предоставление бонусов пациентам, которые сдержанно оценивают работу клиники (врачей), обзвон клиентской базы, не отвечающий



интересам получателей услуг, что воспринимается как назойливость;

- внедрение приемов рыночных торговцев (кричалки-завлекалки, обманы-обещалки);
- возрастающий поток примитивных обучающих программ, посвященных увеличению доходов владельцев клиник и докторов;
- конфликты владельцев бизнеса с докторами, оказавшимися в роли наемных (читай безропотных) работников;
- недоверие пациентов частной стоматологии.

Анализирую проявления нерентабельной организации продаж в стоматологии и удивляюсь двум фактам: почему неграмотная коммерциализация в стоматологии имеет высокий спрос у управленцев (посещают вебинары, семинары, конференции) и почему она не встречает критику и отпор со стороны стоматологической общественности? Пора бы вспомнить евангельский сюжет «Иисус Христос изгоняет торгующих из храма».

Можно выделить 10 причин нерентабельной организации продаж стоматологии, остановлюсь на трех.

Причина первая. Сформировалась корпоративная культура «рвачества».

Обусловлена тем, что в технологиях продаж произошел сдвиг акцентов: владельцы стоматологического бизнеса заботятся о своих денежных интересах и при этом полностью или в значительной мере игнорируют интересы клиентов.

Культура «рвачества», не совместима с грамотным маркетингом и медицинской деонтологией. Во всех аспектах маркетинга нерентабельный менеджмент ориентирован на поучение денег любой ценой и прививает соответствующую установку членам коллектива. Понятно, получение прибыли — это интерес того, кто продает услуги. Но, как известно, клиентом движет стремление удовлетворить свои потребности, а не интересы продавца. Если речь идет об интересах потребителя стоматологических услуг, то они известны: сэкономить деньги на лечение, быстрее получить хорошие результаты, увидеть заботу врача о здоровье, получить обоснованные гарантии и возможность быстро устранить нежелательные последствия лечения. Именно интересы клиента определяют его желание покупать услуги, выполнять рекомендуемый план лечения, доверять доктору и быть постоянным потребителем. Однако многие клиники не ориентированы на интересы потребителей услуг, более того, противоречат им. Вот как это проявляется на практике: клиентам предлагается самое дорогое; данные анкеты о здоровье обычно не обсуждаются (врачи экономят время, заботясь о пропускной способности кабинета); рекомендуемые планы лечения, в которых должны найти отражение все нарушения в полости рта, не составляются;

врачам запрещено делать скидки; гарантии не предоставляются или даются на год-полтора во всех случаях, что противоречит принципу индивидуального подхода.

«Рвачество» становится причиной снижения доходов клиник, заработков стоматологов, потому что специалисты нередко меняют место работы, увозят с собой своих пациентов.

Пример. Директор клиники жалуется: клиника «проваливается», продажи идут плохо, пациентов мало, врачи не довольны заработком. Интервью с директором показало четко выраженную идеологию «рвачества». «Я учу врачей, - рассказывает собеседник, - продавать самое дорогое и объяснять пациентам, что это самое лучшее и надежное. Требую, чтобы врачи называли бренды материалов, иностранных производителей, говорили, что все коронки заказываем в Швейцарии и Германии. А дешевые технологии у нас - для бабушек и дедушек». При этом видна нестыковка в поучениях директора: призывает рассказывать о высоком качестве продукции, в Договоре, действующем в клинике, указано, что на все виды услуг гарантия - год.

Наш комментарий:

- директор провоцирует докторов лгать пациентам — «коронки заказываются надежным зарубежным партнером», но на самом деле этого нет,
 - врачам предлагается приводить неэтичный аргумент в пользу дорогих услуг — «прочее у нас для бабушек и дедушек»,
 - думающий клиент может сделать вывод, принижающий конкурентную способность клиники — здесь могут «втюхать» плохое лечение,
 - предлагая самое дорогое и якобы из-за рубежа, директор циничен сам и побуждает к низкому уровню докторов — даются не обоснованные гарантии (год на все).
- Финал технологии «рвачества» обычно такой: директор запускает процесс «выталкивания специалистов» из клиники. Когда врача ругают за то, что он не продает самое дорогое, приходится искать место работы, где условия оплаты лучше, арендовать кабинет, куда можно увести своих пациентов, и выстраивать с ними корректные отношения.

Повышение доходов возможно не в случае «рвачества», а наоборот: уместно делегировать врачам полномочия на скидки, обозначить им стоимость каждой услуги, ниже которой скидки не должны опускаться. Надо пригласить специалиста, чтобы он обучил врачей навыкам честных продаж. При этом следует осторожно подходить к выбору «учителей»: опасайтесь тех, кто обещает фишки, с помощью которых якобы можно быстро увеличить поток пациентов, а также тех, кто сулит увеличить средний чек, кто обещает научить врачей фразам, позволяющим преодолеть сопротивление

пациента, поможет сочинить личный бренд и т.п. Выбирайте тех наставников, кто учит набирать очки доверия, в непосредственном взаимодействии с пациентами, в процессе консультации и лечения доказывать пациентам свое профессиональное мастерство, заботиться о качестве лечения, обоснованно подходить к гарантиям.

Сегодня хорошо загружен пациентом стоматолог, который умеет демонстрировать пациентам свою персональную ответственность за результат лечения, может логично и честно обосновать стоимость услуг и гарантии.

Некоторые доктора втягиваются в корпоративную культуру «рвачества» и ждут от семинаров-тренингов соответствующих простеньких советов и подсказок. В качестве доказательства приведу вопросы стоматологов, которые они составляют перед занятиями в клиниках по психологии и менеджменту:

- Как объяснить пациенту, что, спрашивая о скидках, он унижает себя?
- Как научиться не экономить деньги пациента — не делать скидок, предлагать дорогие услуги и т.д.?
- Как убедить пациента оплатить наличный счет, применяя минимум слов (2-3 предложения)?
- Какой фразой можно закончить прием, чтобы пациенту захотелось вернуться именно к этому доктору?
- Как повысить собственную самооценку, настроить себя на позитив и желание много зарабатывать?

Удивляет то, что стоматологи, настроенные на волну «рвачества», рассчитывают на большие заработки и уважение со стороны клиентов. Услуги стоматологов востребованы не потому, что они мастера своего дела, и не потому, что их уважают пациенты, а потому, что в стране высока потребность в стоматологической помощи — следствие дороговизны услуг, низкой культуры ухода за полостью рта, безответственного отношения большинства граждан к своему стоматологическому здоровью. Рентабельный менеджмент призван ориентировать персонал в первую очередь на удовлетворение интересов клиентов. старается обучать докторов презентации стоматологических услуг, демонстрации профессионального мастерства, включая умение общаться с клиентами. В результате такого менеджмента будут расти доходы клиник и заработки стоматологов.

Причина вторая. При возникновении конфликтов менеджеры занимают позицию, не соответствующую интересам клиентов, и это оборачивается неприятностями для клиники.

Пример. Врач (стаж 25 лет, в клинике работает более 11 лет) лечит 14 зуб по поводу осложненного кариеса. Объяснила пациентке, что в зубе 2 корня, значит, 2 канала. Лечение одного канала 6 000 рублей, за два - 12 000, плюс восстановление зуба пломбой — еще 3 400 рублей. Пациентка поняла, что все лечение ей обойдется в 15 400 рублей. Во время лечения врач обнаружила в одном из корней не 1, а 2 канала, т.е. в двух корнях зуба оказалось 3 канала (такое бывает). Был сделан рентгеновский снимок и пациентке показали реальную ситуацию. Но врач не озвучила, что стоимость лечения каналов увеличится на 6 000 рублей, не сказала, что в каналы введен временный лекарственный препарат. Не было сказано пациентке, что установила временную пломбу за 520 рублей, и что временная пломба отличается по цвету от будущей постоянной пломбы. Не было сказано и о том, что после такого лечения в норме могут быть дискомфорт, в частности при накусывании, и что пациентке следует делать в таком случае. Было сказано одно: «Придете через 7 дней, я долечу этот зуб».

Пациентке был выставлен в компьютере счет за сегодняшнее лечение и за следующее посещение на сумму 21 450 р., вместо ранее оговоренной суммы 15 400р. У стойки администратора пациентка не могла скрыть удивление: «Почему так дорого?». Администратор ответила: «Это не мои проблемы, как врач выставила, так и нужно оплатить». (Заметим, администратор не обучена правильно реагировать на претензии клиентов). Пациентка попросила вызвать врача, стоматолог пояснила: «Зуб оказался сложным и с ним еще придется повозиться. Поэтому лечение стоит 21 450. Если не верите, можете взять прайс и все посчитать». Пациентка спрашивает: «Почему мне не озвучили все возможные варианты лечения и возможную сумму оплаты. Я бы подумала, надо ли начинать лечение или обождать, когда я соберу такую сумму денег». Врач ответила: «Мне некогда в этом разбираться, т.к. ждет другой пациент. Оплачивайте сейчас или в следующий раз, перед началом лечения, иначе я вас без предварительного погашения всей суммы не возьму на лечение».

Пациентка потребовала главного врача, который понял, что коллега нарушила сразу несколько условий оказания платных услуг, игнорировала интересы пациентки. Чтобы погасить столь серьезный конфликт, он принял такое, на наш взгляд, правильное решение: предложил пациентке на следующий этап лечения записаться к другому врачу, который проведет все лечение и уложится в ранее оговоренную сумму (15 400р.). Виновница конфликта возмутилась и пожаловалась на главного врача директору. Реакция управленца в ответ на решение главного врача была такая: «Вы с таким подходом пустите клинику по миру, у меня в клинике — как врач сказал, так пациенты должны оплатить. Нечего пациентам делать уступки. Занимайтесь молодыми врачами, а моих опытных врачей не трогайте».

По этой и другим причинам главный врач понял, что работать под началом

такого директора невозможно, и уволился. Позже стало известно, что врач, которую защищал директор, также покинула клинику, взяв своих пациентов из базы данных. Причины увольнения, названные врачом: пациентов стало мало, финансовый план она не выполняла, директор снизил ей процент оплаты. Вот так неумный директор шаг за шагом усугублял положение клиники. Сначала сформировал у персонала установку «главное — любыми путями выдай мне хорошую выручку»; затем последовало снижение ответственности врачей за качество отношений с клиентами; а это спровоцировало их отток; потом снизился заработок специалистов; финал — хорошие доктора покидают клинику, уводя за собой своих пациентов.

Причина третья. Врачам выставляют денежный план выработки.

Это отзвук «совкового» стиля хозяйствования, при котором за выполнения и перевыполнения планов выплачивались премии, но это никогда не касалось медицины. Достижение запланированных финансовых результатов — неадекватный механизм организации деятельности в платной медицине. Это убийца творческого, ответственного врачевания. Но, увы, он насаждается. Руководство задает стоматологам план сдавать за смену или за месяц определенную сумму, повышать показатель «среднего чека». Справился с заданием — молодец, не справился — плохой работник. В откровенно авторитарной организации ведется контроль ежедневной денежной выработки, и при систематическом отставании от «передовиков» кому-то из врачей могут предложить уволиться. В некоторых клиниках финансовые показатели работы докторов — основной критерий присвоения внутренних категорий, от которых зависит процент начислений заработков. Подобная тактика возмущает специалистов, а кто-то молча принимает ее.

В чем порочность установления плана выработки? Неприятные последствия по-

степенно могут привести к катастрофе. Вот несколько доводов:

1) Врачи, работающие на денежный план, быстро превращаются в алчных временщиков, которые почти не озадачены созданием своего круга пациентов, высоким качеством работы и увеличением гарантий. Девиз «трудовой деятельности» — взять с пациента больше денег и непременно сегодня.

Хорошо зарабатываешь, значит, угрожаешь начальству.

2) Денежный план — злейший враг качества, и это понимают ответственные стоматологи. Пример. Врачи одной стоматологической фирмы в Питере присутствуют на занятиях известного специалиста по прямым реставрациям зубов. Очень содержательный семинар, прекрасные иллюстрации — перенимай опыт, повышай свой профессионализм. «Это все неприменимо у нас», — делятся в кулуарах впечатлениями слушатели. — Как так? Почему? Для чего и для кого проводится учеба? Объяснение простое: «С нас спрашивают план, а такая качественная и красивая работа требует времени — много не заработаешь».

Да здравствует выручка! Прощай качество лечения!

3) Денежный план откровенно притит профессионалам, которых волнует собственное реноме, хорошие результаты лечения и долговременные отношения с пациентами. Принятый руководством на вооружение метод раскалывает коллектив на рвачей и добросовестных докторов, дебалансирует межличностные отношения. Лично Знаю многих хороших специалистов, которые покинули стоматологические клиники, взявшие на вооружение денежные планы выработки.

4) Денежный план провоцирует некоторых докторов избавляться от сложных клинических ситуаций. В клинике обычно есть темпераментные, бойкие специалисты, которые под тем или иным предлогом норовят столкнуть сложные клинические слу-

чай на коллегу, который работает неспешно и безотказно берется за все каверзные ситуации удаления зубов, лечения каналов и прочее. Такой стоматолог — истинное богатство клиники, он создает ей доброе имя, но выручку дает сравнительно небольшую. И вот ему, трудяге и мастеру, «счетоводы» выдают на полную катушку — ты отстаешь, тебе надо подтянуться, бери больше смен. Вы ждете, чтобы такой специалист был лоялен клинике или фирме? Готовьтесь к другому — его терпение лопнет, и он уйдет туда, где его будут ценить за мастерство, а не за выработку в смену.

5) Необоснованное повышение докторам плана выработки иногда становится причиной того, что они на стороне берут в аренду помещение и постепенно «уводят» к себе пациентов с основного места работы. Все владельцы бизнеса и директора заинтересованы в том, чтобы пригласить к себе хорошего специалиста, при этом не скрывают своих дополнительных «коммерческих расчетов»: пусть он приведет за собой своих пациентов! В тоже время никому не нравится, когда уволившиеся сотрудники «уводят» за собой пациентов, которых лечили или продолжают лечить.

6) Известны факты, когда директор клиники специально очень завышает докторам планы выручки, понимая, что они не смогут их реализовать, зато это даст основание снизить им процент оплаты от выручки — план не выполняешь, получай меньше. В одной известной мне клинике врачи быстро разгадали трюк директора-манипулятора, который своим враньем загнал в тупик отношения с подчиненными и стал причиной конфликтов по вертикали.

Намеренно снижая процент от выработки, директор «выдавливает» из клиники докторов, которые уходят вместе с пациентами. спользованию в клинической стоматологии. ■

Статья предоставлена сайтом stomatologclub.ru

**СКОРО
В
ПРОДАЖЕ**

white
SKY

*Aesthetic.
Functional.
Safe.*

**ЭКСКЛЮЗИВНО
В КОМПАНИИ «ЛУЧ»**

bredent group



РАСПИСАНИЕ ВЫСТУПЛЕНИЙ

НА СТЕНДЕ УЧЕБНОГО ЦЕНТРА «ЛУЧ» В РАМКАХ CADEX 2024

ДАТА	ВРЕМЯ	КОМПАНИЯ ПАРТНЕР	ЛЕКТОР/ТРЕНЕР	ТЕМА
8 октября	10:00-11:00	GC	 НАТАЛЬЯ ЛИ (г. Бишкек, Кыргызстан) Детский стоматолог, специалист тотального лечения под наркозом. Автор книги для детей по профилактике заболеваний полости рта	КОНЦЕПЦИЯ МИНИМАЛЬНОЙ ИНТЕРВЕНЦИИ (МИ) В ДЕТСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ. «ОПРЕДЕЛЕНИЕ», «ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ», ЛЕЧЕНИЕ И КОНТРОЛЬ
	11:30-12:30	WOODPECKER	 АНАСТАСИЯ ЕКЕШЕВА (г. Алматы, Казахстан) Практикующий врач-стоматолог, терапевт, магистр медицинских наук, Руководитель стоматологической клиники «Persona Dent»	МИКРОСКОПНАЯ ЭНДОДОНТИЯ
	13:00-14:00	EVERALL7	 ШИМОН МАРЧИНЯК (г. Варшава, Польша) Зубной техник, работающий в сфере зуботехнических технологий с 1998 года. Преподаватель тренер и автор многочисленных публикаций и учебников для зубных техников и врачей стоматологов. Начиная с 2006 года он постоянно работает над продукцией «Everall7»	ЗАСИЯЙТЕ С НАМИ! ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛОВ ЛИНЕЙКИ 4SHINE ДЛЯ ИДЕАЛЬНОГО БЛЕСКА
	14:30-15:30	SOLVENTUM	 БОЧКАРЁВА ОЛЬГА ИВАНОВНА (г. Алматы, Казахстан) Многопрофильный врач-стоматолог, к.м.н., клинический консультант ТОО «Луч», директор стоматологии «TRIODONT»	SINGLE BOND UNIVERSAL – ПРОВЕРЕННЫЙ ВРЕМЕНЕМ АДГЕЗИВ В СТОМАТОЛОГИИ
	16:00-17:00	EURONDA	 ОЛЬГА ГЕОРГИТА (Италия)	ОЧИСТИТЕ СВОЙ РАЗУМ. ЗАЩИТА ЗДОРОВЬЯ
9 октября	10:00-11:00	RENFERT	 АБЗАЛ САРТАЙ (г. Алматы, Казахстан) Практикующий зубной техник, Владелец «ARYS dental atelier and school», Opinion Leader Ivoclar, Opinion Leader Renfert, Opinion Leader Matisse	ЭСТЕТИКА КЕРАМИКИ. ПЛЮСЫ И МИНУСЫ БИОНИЧЕСКОГО И НАТУРАЛЬНОГО ВОРСА КИСТИ ПРИ НАНЕСЕНИИ
	11:30-12:30	DURR DENTAL	 ВАЛЕРИЯ ДЕНИСОВА (г. Ставрополь, Россия) Врач-стоматолог пародонтолог, член независимой ассоциации пародонтологов России, создатель и разработчик зубной пасты UNIQUE	LUNOS – ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ПРОФИЛАКТИКЕ
	13:00-14:00	GC	 МАКСАТ ЖУМАЛИЕВ (г. Бишкек, Кыргызстан) Врач-терапевт, специалист по эстетической и реставрационной стоматологии. Главный врач многопрофильной клиники «Banur», KOL GC Europe N.V.	РЕСТАВРАЦИИ ФРОНТАЛЬНОЙ ГРУППЫ ЗУБОВ КОМПАКТНОЙ СИСТЕМОЙ ОТТЕНКОВ. ТЕНДЕНЦИЯ СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ – ОДИН ТОН МАТЕРИАЛА В РАЗНООБРАЗИИ ВАРИАНТОВ НАСЫЩЕННОСТИ
	14:30-15:30	RENFERT	 АБЗАЛ САРТАЙ (г. Алматы, Казахстан) Практикующий зубной техник, Владелец ARYS dental atelier and school, Opinion Leader Ivoclar, Opinion Leader Renfert, Opinion Leader Matisse	ВОСКОВОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ НА ОСНОВЕ МОРФОЛОГИИ ПРИРОДЫ
	16:00-17:00	SEPTODONT	 ХАНОВ ИЛЬЯС АЛЬГИСОВИЧ (г. Санкт-Петербург, Россия) Врач-стоматолог хирург, врач-стоматолог общей практики. Заместитель главного врача по стоматологии медицинского центра «ОДОНТ»	ОСОБЕННОСТИ АМБУЛАТОРНОЙ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ БЕРЕМЕННЫМ
10 октября	10:00-11:00	IVOCCLAR	 ЖЕНИС ЖАМАШЕВ (г. Алматы, Казахстан) Практикующий врач-стоматолог, основатель «JAQAN DW» и «Kazakhstan Association of Dental Youth», Opinion Leader Ivoclar	ИЗОЛЯЦИЯ ПОЛОСТИ РТА – ВАЖНОСТЬ И СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ В СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ
	13:00	НА СТЕНДЕ ТОО «ЛУЧ» СОСТОИТСЯ БОЛЬШОЙ РОЗЫГРЫШ, ГДЕ ГЛАВНЫЙ ПРИЗ – ИНТРАОРАЛЬНЫЙ СКАНЕР OMNISCAM ОТ КОМПАНИИ DENTSPLY SIRONA!		

БЕСПЛАТНОЕ УЧАСТИЕ для ПОСЕТИТЕЛЕЙ ВЫСТАВКИ CADEX 2024

Что можно определить по одному рентгенологическому снимку?

Установив заинтересованность пациента в лечении хронического стоматологического заболевания, врач определяет степень тяжести заболевания, начиная с проведения клинической диагностики ротовой полости – состояния твердых тканей зубов, зубных рядов, пародонта. Далее он оценивает прогноз и возможность благоприятного результата лечения конкретного «причинного» зуба, определяя состояние костной ткани в области фуркации корней, глубину костных карманов и т.д. На основе трех элементов клинической диагностики составляется план лечения, с которым знакомят пациента.

Доктор и автор книги «Сборник задач по рентгенодиагностике» Такаока Рюити предлагает составить план лечения «по одной рентгенограмме»!

И вот почему.

Качественная рентгенограмма не портится, сохраняя информативность длительное время, и позволяет убедиться в правильном диагнозе, оценить результаты лечения и динамику течения хронических заболеваний пародонта. В этом смысле рентгенограмма – основной метод контроля эффективности клинических процедур, так как для стабилизации и положительной динамики потребуется два-три года.

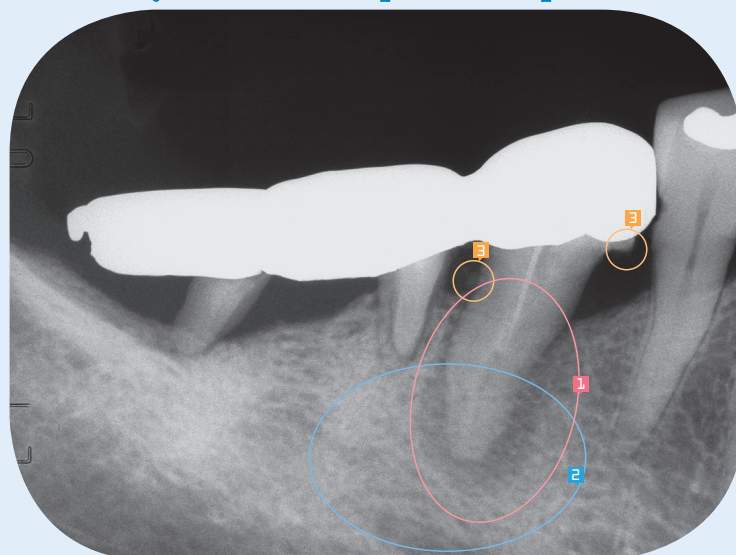
Перед вами одна из задач, представленная в книге для разбора (рис. 1-2)

Каждая «рентгенологическая задача» похожа на те, с которыми доктор сталкивается в каждодневной практике.

Получение качественных рентгенограмм на всех этапах лечения в хронологическом порядке, внимательное наблюдение и выявление изменений при анализе отдаленных результатов лечения являются основой лечения хронических стоматологических заболеваний. ■

Материал предоставлен стоматологическим издательством «Дентакс», dentax-izdatelstvo.ru

ОБСУДИМ:
ЧТО МЫ ВИЗУАЛЬНО ОПРЕДЕЛЯЕМ?
Изучим данные рентгенограммы!



1. На всем протяжении корня 5 зуба и в области верхушки определяется участок сниженной плотности. Расширение пространства периодонтальной связки. Поскольку зуб депульпирован, предположительные причины – апикальный периодонтит, перелом корня и травматическая окклюзия. Оставшиеся после гемисекции корня 76 зубов служат опорными, но в области корня 7 зуба полная деструкция костной ткани.

2. Определяется усиление плотности альвеолярной кости* в области корня 5 зуба. Давайте подумаем, что является причиной: бактериальная инфекция или функциональная перегрузка пародонта?

3. Не пропустите поддесневые зубные камни на поверхностях корня 5 зуба.

* Усиление плотности альвеолярной кости: указывает на инфекционное воспаление или функциональную перегрузку, определяется на рентгенограмме дымчато-белым цветом губчатого вещества альвеолярной кости.

НОВЫЙ ВЫЗОВ.
РАССМОТРИМ ИЗОБРАЖЕНИЕ!
Опасность функциональной перегрузки!



В задаче 1 мы рассмотрели важность качества для диагностической рентгенограммы. Согласны? Как же можно повысить информативность рентгенограммы в вашей практике? В своей клинике, увеличив размеры изображения, я детализирую ранее «невидимые» участки, а также обсуждаю снимки с коллегами.

Начиная с задачи 2, для повышения вашего профессионализма мы потренируемся изучать рентгенограммы, похожие на те, с которыми вы будете сталкиваться в каждодневной практике.

Рассмотрите рентгенограмму: основная жалоба пациента – подвижность мостовидного протеза и боль при накусывании. В области верхушки корня 5 зуба определяются патологические изменения. Давайте рассмотрим причину этой клинической ситуации. Это реакция опорных зубов на функциональную перегрузку! Снимем протез, расслабимся и обследуем опорные зубы (это подзадача!).

Profile: Женщина, 76 лет, не работает, некурящая, без хронических заболеваний. Причина обращения: подвижность мостовидного протеза и боль при накусывании.

Торговое название	Производитель, страна	Регистрационный номер
Стоматологические диски из оксида циркония NexxZr® S, NexxZr® T, NexxZr® T Multi, NexxZr® +, NexxZr® + Multi	Sagemax Bioceramics, Inc., США	PK МИ (ИМН)-0№028451 от 03.09.2024 (бессрочно)
Система зубных имплантов whiteSKY Alveo&Tissue Line: Импланты whiteSKY A.L. и whiteSKY T.L., наборы инструментов для протезирования whiteSKY upgrade-Kit TL и whiteSKY upgrade-Kit AL+TL, сверла для гребня whiteSKY crestal drill A.L. 3.5 D1-D3, whiteSKY crestal drill A.L. 4.0 D1-D3 и whiteSKY crestal drill A.L. 4.5 D1-D3	breident medical GmbH & Co. KG, Германия	PK МИ (ИМН)-0№028517 от 19.09.2024 (бессрочно)

ОБЪЯВЛЕНИЯ

ТРЕБУЮТСЯ / ИЩУ РАБОТУ

Требуется мед.сестра в стоматологию. Режим работы с 9:30 по 18:00 с пн-пт. 5 дней в неделю.
с.т. 8-701-243-21-00, 8-701-576-98-96 – Ибрагимов Баходир

Ищу работу. Стаж 15 лет, все виды работ. Съемное протезирование: Акрил, нейлон, бюгель, телескопы. Несъемное протезирование: мет. керамика, вкладки дисципат вишры E.max, Zircon.
с.т. 8-707-376-72-49 – Николай

В клинику БНН дент требуется врач стоматолог с опытом работы. Р/н 7-ой гор. больницы Калкман. с.т. 8-777-113-92-88, 8-775-382-01-18

В стоматологию «SB Dental clinic» требуются:
Терапевт стоматолог. Стаж более 3-х лет. С 10:00 до 22:00. ул. Навои, 7. Ортопед стоматолог. Стаж более 3-х лет. С 10:00 до 22:00. ул. Навои, 7. Сейфуллина, 185. З/н от 1 000 000 тенге. Респини – девушка старше 28 лет. График работы с 09:00 до 22:00, 5/2, з/н 330 000 тенге.
с.т. 8-701-036-77-44, 8-701-907-77-44

«Green Medical» ищет сотрудников стоматологов, терапевтов, ортодонт, детских специалистов. На повышенную процентную ставку с гибким графиком. Наш адрес: мкр. Айнабулак, Северное кольцо. Режим работы 24/7. ТОП по Жетысайскому району в разделе стоматологии.
с.т. 8-747-164-34-87

В стоматологическую клинику «RadAn» требуется врач стоматолог-терапевт. с.т. 8-727-303-33-43, 8-701-711-96-69

В стоматологическую клинику «RadAn» требуется врач стоматолог-терапевт, медицинская сестра. с.т. 8-705-422-53-12, 8-701-711-96-69, 8-727-303-33-43

ПРОДАМ
Продам детальный рентген аппарат «2D» ORTOPANTOMOGRAPH OP200 D. с.т. 8-747-241-07-21 – Бууржан

Стом. установка пр-во Китай, компрессор «Экам» пр-во Словакия. Авто-клав «Помень» пр-во Россия. Бактерицидный шкаф мал. 1 300 000 тенге.
с.т. 8-702-114-24-01

Продам стом.установку Китай, бл. Цена договорная.
с.т. 8-747-410-80-30 – Тобагабыл Байбурт

Продается борманшина с креслом КВ в хорошем состоянии, зуботехническое оборудование (советское), терапевтическое, лопки в комплекте с инструментами для лечения, наконечники турбинные, алмазные боры, хирургические щипцы.
с.т. 8-702-109-98-52 – Абай. Писать сообщения на WhatsApp

Продам Аппарат для замешивания оптических масс 3M Pentamix 3. Эргономичный дизайн. Экономия материала. Производитель 3M ESPE. Материал – А-силкон. Страна: США. Стоимость 300000 тенге. с.т. 8-747-622-32-13 – Сабрина. По всем вопросам на WhatsApp.

Продам вакуумный смеситель зуботехнический «Аверон». В идеальном состоянии. Смеситель со встроенным вакуумным насосом и автоматическим управлением. Настольное и настенное крепление. Стоимость 300 000 тенге.
с.т. 8-747-622-32-13 – Сабрина. По всем вопросам на WhatsApp

Продам стоматолог.установку с компрессором 250 тыс. Омт.с.т. с.т. 8-707-225-78-61, 8-705-225-78-61

Продам стоматологическую тумбочку перекатную. Множество отделений. В хорошем состоянии. Белого цвета. Стоимость 50 000 тенге. Все фотографии можно получить по WhatsApp.
с.т. 8-747-622-32-13 – Сабрина

Продам ультразвуковой скалер «Woodpecker». Портативный аппарат для скалинга, пародонтологии и эндодонтии. Легкий вес. Маленький размер. Аэроклавируемые насадки. Новый в коробке. Стоимость 50000 тенге.
с.т. 8-747-622-32-13 – Сабрина

Продам клинику в Алмаликском районе, полностью оснащенную, вместе с ТОО (работает с 2002 года).
с.т. 8-777-230-70-09, 8-777-577-88-07

Продается действующая стоматология в г. Конаев. Расположена в центре города, в жилом доме. Это 3х комнатная квартира, переоборудованная под стоматологию, выведена из жилого фонда, имеется отдельный вход и выкупленный земельный участок с пакетом документов. В стоматологии есть установка «Diplomat Aderit», автоклав, сухожаровой шкаф, мелкий инструментариий для лечебного и хирургического приемов, камера для хранения стерильных инструментов, мебель.
с.т. 8-701-404-45-95, 8-707-404-45-90

УСЛУГИ

Услуги цифровой зуботехнической лаборатории для врачей:
- Изготовление различных конструкций из диоксида циркония.
- Изготовление конструкций из диоксида циркония, на имплантатах.
- Wax Up (моделирование, фрезеровка) (Keroh, Венгрия).
- Изготовление конструкций путем прессования дисциката лития (e.max Ivoclar, Celtra DeguDent, Sagemax) (виниры, вкладки, накладки, коронки).
- Изготовление временных конструкций путем фрезерования РММА (Keroh, Венгрия).
- 3D печать моделей (Formlabs, США).
- Фрезеровка различных систем кап для слитин-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, Sagemax, Dentsply Sirona, Kenfert, bredent, Keroh.
с.т. 8-776-333-02-30

АРЕНДА

Сдам в аренду стоматологический кабинет при клинике. Имеется 3D аппарат «Planex», который делает все снимки, установка «Metis» новая установка. Клиника в центре города Алматы, ул. Наурызбай батыра, ул. Казыбек би, имеется парковка: на целый день либо пол дня. А так же прежны врач-стоматолог: терапевт, хирург, ортопед на процент. Срочно требуется медсестра.
с.т. 8-707-175-59-94

Сдается на пол дня стоматологический кабинет. Установка Sirona. По адресу: Куняева, 75, уг.Гоголя.
с.т. 8-701-244-20-10

Сдам стоматологический кабинет при клинике в аренду, в районе Сапиева-Ауэзова, первая линия, в кабинете имеется кондиционер, установка дипломат, инструменты предоставляются.
с.т. 8-777-366-99-36

Помещение 200 кв.м, назначение помещения - стоматология, г. Астана, ул. Сауран, д. 3, ВП - 4 (сейчас находится Ортопедия) 1 млн тенге + коммуналь.
с.т. 8-701-111-93-79



Общая площадь: 340м²
ПРОДАЕТСЯ
ГОТОВАЯ СТОМАТОЛОГИЯ
В ГОРОДЕ ТУРКЕСТАН!

- ✓ Все кабинеты оснащены оборудованием для старта работы
- ✓ Есть рентген кабинет, с 3D рентген аппаратом Asteon
- ✓ Оборудован стерилизационный кабинет
- ✓ Все коммуникации проведены
- ✓ Имеется 2 отделения (взрослое и детское), для каждого отделения может быть свой вход.
- ✓ Документы в порядке

По всем вопросам можно обращаться по номеру: **+7 701 111 9379**

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.

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

- KAVO
- NSK
- UGIN
- Сапфир
- КМИЗ
- Carlo de Giorgio
- Kentsan (Ajax)
- Woodpecker
- Renfert
- 3M
- Dentsply Sirona
- Ivoclar Vivadent
- Геософт
- D-Тес
- Dochem
- Posidion
- Генерис
- Касимовский приборный завод
- Fona
- ЕКОМ
- СтимулМед

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 имплантатах, 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



Стоматологический вестник
Выпуск №9(288) сентябрь 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 Gerona»,
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