



ЕДИНСТВЕННОЕ РЕШЕНИЕ, ПОЛНОЦЕННОЕ И ПРОСТОЕ



Магазин MIXI

город Алматы, улица Макатаева 137/А

Тел./WhatsApp +7(707)222-06-07

эл.адрес: mixi.almaty.2015@gmail.com

@mixi.stom.product - mesa_kazakhstan

Безопасная, точная и универсальная новая имплантационная система Igea Mesa, с интуитивно понятным и безопасным протоколом, позволяющий стоматологам сразу же приступить к её использованию.

Многолетний опыт компании Mesa в области производства стоматологических сплавов гарантирует биосовместимую продукцию высочайшего качества и идеальную интеграцию со всеми компонентами.

MESA
PRODUCER OF SPECIAL ALLOYS SINCE 1975

Via dell'Artigianato 35/37 - Travagliato (BS) ITALY

+39 340 525 4725

east-europe@mesaitalia.it - www.mesaitalia.it

*Дорогие друзья,
приветствуем вас
со страниц нового
номера нашей газеты.
Зима тихой сапой
вступает в свои права,
день становится короче
– самое время начать
подводить итоги и,
если ни все гладко,
очень спешить,
чтобы к бою курантов
быть полностью
довольными уходящим
годом.
Будьте счастливы,
улыбайтесь шире,
читайте
«Стоматологический
вестник»*

Временные Материалы

Hexa Temp™

Самоотверждаемый
временный цемент
для коронок и мостов



SPIDENT



www.spident.co.kr

spident_korea

www.luch.asia

too.luch

Гость рубрики портрет – Ji Woong Kim, региональный менеджер компании Medit по странам СНГ.



– Дорогой Живонг, спасибо, что согласились дать интервью нашей газете. Начнем с начала – как вы попали в стоматологию?

– Цифровая стоматология переживает значительный рост, обусловленный достижениями в области технологий. Будущее цифровой стоматологии кажется светлым, с постоянным развитием тенденций. Я понял, что это перспективное направление, поэтому я решил бросить вызов в этой области.

– Вы – молодой специалист и уже работаете в компании «Медит», расскажите, пожалуйста, свой путь в компании.

– Я специализировался на русском языке в колледже. К счастью, компания «Медит» имеет большой спрос в СНГ и в настоящее время работаю в отделе продаж и отвечаю за страны СНГ. Я стараюсь ездить в командировки раз в месяц, чтобы посетить выставки или мероприятия для наших деловых партнеров.

– Расскажите о компании «Медит» и ее истории.

– Medit – южнокорейская стоматологическая технологическая компания, основанная в 2000 году. Компания специализируется на разработке передовых решений для 3D-сканирования и цифровой стоматологии, в первую очередь для стоматологических клиник и лабораторий. Medit получил мировое признание за свои высококачественные доступные внутриротовые сканеры и облачную программную платформу Medit Link, которая обеспечивает эффективные цифровые рабочие процессы в стоматологической отрасли.

– Какое место занимает «Медит» на мировом рынке стоматологии и в СНГ в частности?

– Medit занимает прочные позиции на мировом стоматологическом рынке, признанный ведущим поставщиком высококачественных и доступных цифровых стоматологических решений, особенно интраоральных сканеров. Компания заработала репутацию за свои инновации, доступность и подход с открытой платформой, которые сделали ее продукты привлекательными для широкого спектра стоматологических практик, от небольших клиник до крупных лабораторий. Во всем мире Medit считается главным конкурентом в секторе стоматологической визуализации, особенно среди компаний, предлагающих решения для 3D-сканирования и CAD/CAM. В регионе СНГ, который включает такие страны, как Россия, Казахстан и другие, «Медит» в последние годы установил растущее присутствие. В регионе растет внедрение цифровых технологий в стоматологическом секторе, где доступность и универсальность продуктов Medit делают его привлекательным выбором. В настоящее время «Медит» занимает почти 30% рынка в СНГ, и ожидается, что в будущем

этот показатель будет увеличиваться еще больше по причине того, что цифровизация продолжает расти в регионе СНГ.

– Расскажите, пожалуйста, о продуктовой линейке компании «Медит».

– Линейка продуктов Medit в первую очередь сосредоточена на интраоральных сканерах и лабораторных сканерах.

Для интраоральных сканеров: i500, i600, i700 и i700 Wireless. Интраоральные сканеры Medit лежат в основе линейки продуктов. Они легкие, точные и предназначены для получения высококачественных трехмерных изображений зубов и десен пациентов, что делает цифровые впечатления легкими и эффективными.

Линия лабораторных сканеров, известная как T-Series, которая включает в себя несколько моделей с разной скоростью сканирования, уровнем точности и возможностями. Эти сканеры были разработаны для удовлетворения разнообразных потребностей стоматологических лабораторий, от небольших местных лабораторий до крупных учреждений большого объема.



– В СНГ и в Казахстане особенно активны китайские производители, которые «снижают» цены. Каковы преимущества сканеров Medit по сравнению с другими производителями?

– Сканеры Medit отличаются высокой точностью, качеством программного обеспечения, гибкостью открытых систем, долговечностью сборки, глобальной поддержкой и надежностью бренда. В то время как китайские бренды могут обратиться с более низкими ценами, Medit предоставляет сбалансированное экономически эффективное решение с более высокой уверенностью в качестве, удобстве использования и поддержке, что делает его предпочтительным выбором для стоматологов по всему миру.

Сканеры Medit предлагают несколько преимуществ по сравнению со многими китайскими марками стоматологических сканеров. Medit – это всемирно признанное имя, известное качеством, надежностью и гибкостью открытой платформы.

1) Точность и качество изображения.

Более высокая точность: Сканеры Medit известны своей высокой точностью и детальной визуализацией, которые имеют решающее значение для создания точных стоматологических реставраций, таких как коронки, мосты и имплантаты. Передовая технология обработки изображений Medit и структурированное сканирование света обеспечивают высокую степень детализации, с которой некоторые китайские бренды могут не всегда соответствовать. Постоянное качество: Medit вкладывает значительные средства в контроль качества, гарантируя, что каждый сканер соответствует строгим стандартам точности и согласованности. В то время как некоторые китайские бренды предлагают бюджетные варианты, они могут отличаться по качеству, что может повлиять на точность

и надежность сканирования с течением времени.

2) Программное обеспечение и пользовательский опыт.

Программное обеспечение Medit Link: облачная платформа Medit Link от Medit обеспечивает надежное управление делами, облачное хранилище и возможности совместной работы в режиме реального времени. Он известен своей простотой использования и возможностями интеграции, позволяющими беспрепятственно управлять рабочими процессами между клиниками и лабораториями.

3) Система с открытой архитектурой.

Сканеры Medit используют систему с открытой платформой, которая позволяет стоматологам экспортировать сканы в общие форматы файлов, такие как STL. Это означает, что сканеры Medit могут быть интегрированы с различным программным обеспечением CAD/CAM и сторонними системами, обеспечивая гибкость и предотвращая блокировку пользователей в проприетарных экосистемах.



4) Глобальная поддержка и обслуживание.

Широкая сеть поддержки: Medit создала глобальную сеть поддержки с региональными дистрибьюторами, учебными центрами и онлайн-ресурсами. Это обеспечивает надежную поддержку клиентов, техническую помощь и обучение, что облегчает стоматологическим практикам получение помощи при необходимости. Высококачественное обслуживание клиентов: Medit известен своим отзывчивым обслуживанием клиентов и хорошо организованными учебными программами, которые могут быть сложно найти с некоторыми китайскими брендами, которым может не хватать обширных сетей обслуживания за пределами их домашнего региона.

5) Качество и долговечность продукции.

Качество и надежность сборки: Сканеры Medit построены по высоким стандартам, обеспечивая долговечность и надежность с течением времени. Строгие процессы обеспечения качества Medit приводят к созданию сканеров, которые могут выдерживать ежедневное использование без ущерба для производительности, тогда как некоторые китайские бренды могут отдавать приоритет доступности по сравнению с долговечностью, что приводит к снижению долгосрочной производительности. Гарантия и долговечность: Medit предоставляет надежные гарантии и гарантии на свою продукцию. Многие пользователи считают, что сканеры Medit работают дольше, в то время как некоторые китайские бренды могут предложить более низкие первоначальные затраты, но, возможно, их придется заменить или отремонтировать раньше.

6) Репутация и надежность.

Признанный бренд: Medit – это уважаемое имя в мировой стоматологической

промышленности, известное инновациями и надежностью. Его репутация обеспечивает стоматологам уверенность в качестве и поддержке продукции. Medit доверяют как на развитых, так и на развивающихся рынках, где качество и надежность особенно ценятся. Клиническая проверка: Продукты Medit были широко протестированы и рассмотрены в клинических условиях, получив положительные отзывы о производительности и надежности. Китайские бренды могут не иметь такого же уровня клинической валидации, что заставляет некоторых стоматологов не решаться принять их.

7) Конкурентоспособное соотношение цены и качества.

В то время как китайские бренды зачастую дешевле, Medit обеспечивает баланс качественной производительности по доступной цене. Это соотношение качества и цены делает Medit доступным для клиник и лабораторий, которые ищут сканеры профессионального класса без высокой стоимости брендов высшего уровня, таких как 3Shape или Dentsply Sirona, но с более



постоянным качеством, чем многие бюджетные китайские варианты.

– Несколько месяцев назад вы анонсировали новую модель интраорального сканера i900, расскажите, пожалуйста, об этой новой модели? Как мы знаем, его регистрация сейчас проходит в Казахстане.

– Medit i900 – это самый современный внутриротовой сканер Medit, предназначенный для улучшения рабочих процессов зубов с помощью передовых технологий сканирования, простоты использования и универсальных программных приложений. Основываясь на успехе предыдущих моделей, таких как i700 и i700 Wireless, i900 обеспечивает большую точность, скорость и расширенную функциональность для цифрового стоматологического ландшафта.

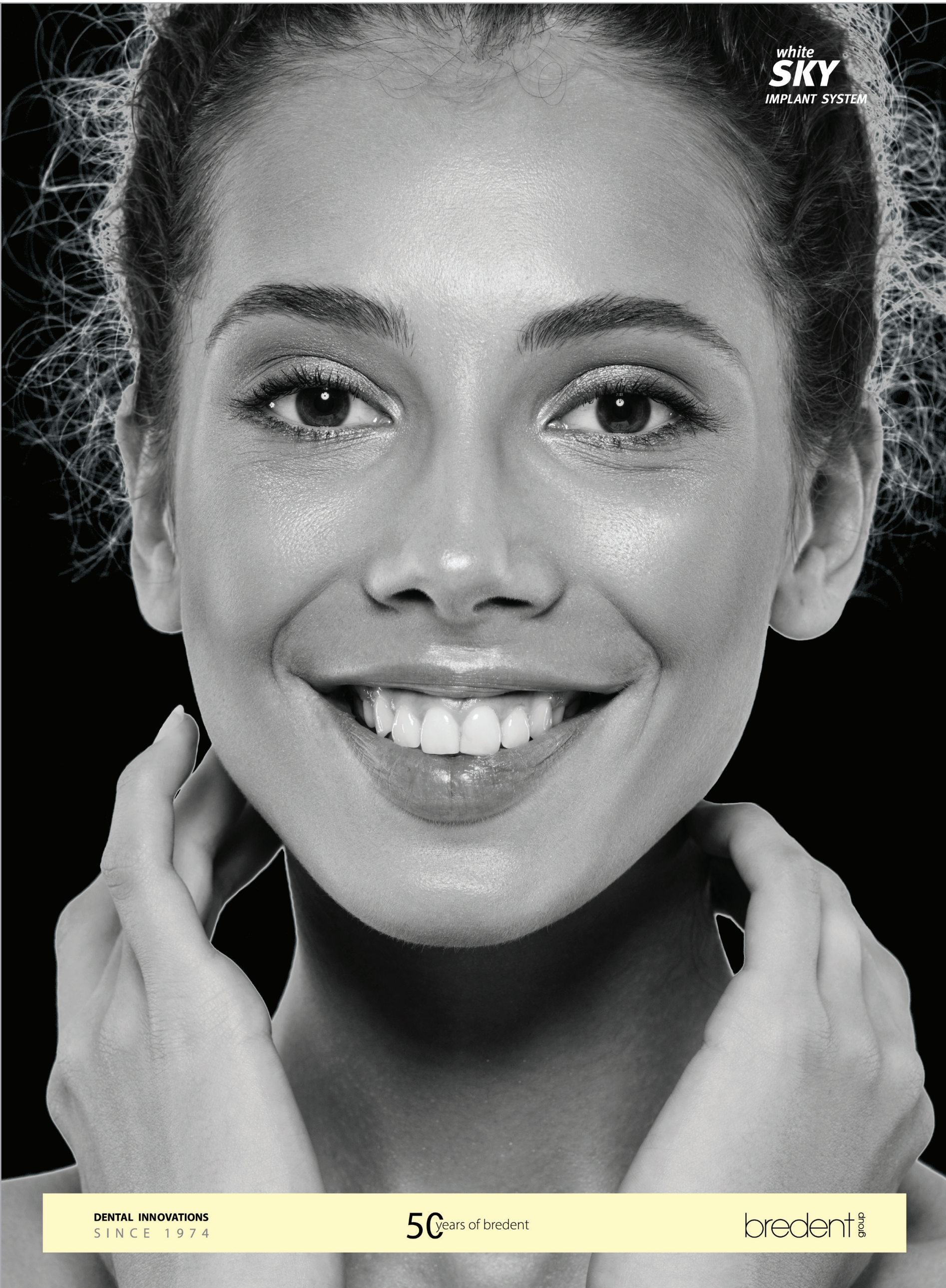
Мы ожидаем, что регистрация закончится в 1-м квартале 2025 года в Казахстане. Надеемся принести успешный результат и в Казахстане.

– В конце несколько слов и пожеланий нашим читателям.

– В прошлом месяце я впервые принял участие в выставке CADEX. Поскольку это находится на стадии раннего цифрового рынка, хотя не было высокого спроса на глубокие технические знания, было значительное любопытство к самим сканерам, и многие проявили интерес к их использованию.

Мы увидели огромный потенциал цифрового рынка в Казахстане. Мы планируем активную поддержку и помощь для всех наших пользователей в Казахстане.

Спасибо за это интервью, и мы надеемся, что у нас будет много шансов показать и испытать наши сканеры всем врачам в Казахстане. Мы постараемся сделать все возможное, чтобы сделать всех пользователей счастливыми во время использования сканеров Medit. ■



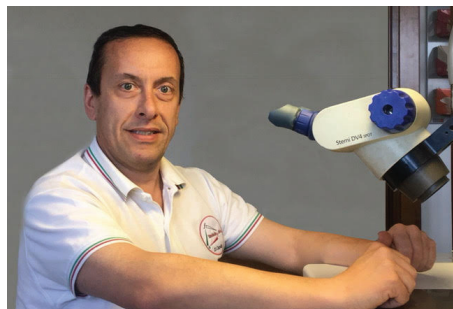
white
SKY
IMPLANT SYSTEM

DENTAL INNOVATIONS
SINCE 1974

50 years of bredent

bredent of

Точность, эстетика, функциональность Гарантия успеха при работе с металлокерамикой



Daniilo Carulli

Предпосылки и цели

Для создания прочного и долговечного металлокерамического протеза необходимы три компонента.

Термин «точность» относится не только к краевому прилеганию коронки (рис. 1).

Здесь относится и целый ряд процедур и протоколов, необходимых для обработки материалов, чтобы обеспечить безопасность на всех этапах производства.

От получения оттисков, будь то аналоговые (рис. 2) или цифровые (рис. 3).

Мы предпримем ряд мер, направленных на достижение и поддержание точности на всех этапах работы, от создания моделей до обработки металла и нанесения покрытия.

Процедуры стоматологической подготовки подразделяются на:

- Вертикальные (рис. 4).
- С финишным краем (рис. 5).

В обоих случаях мы будем соблюдать ряд строгих правил, чтобы подчеркнуть завершающий край (рис. 6, 7, 8).

После получения желаемого результата в виде моделей, являющихся незаменимой рабочей основой, мы перейдем к моделированию формы зубов, уделяя особое внимание воспроизведению правильной морфологии, в которой уже заложена большая часть функциональности (рис. 9).

После изготовления шаблонов для контроля толщины эстетического покрытия мы приступаем к изготовлению последних, стараясь добиться максимально равномерной толщины, достаточной для воспроизведения удовлетворительного внешнего вида (рис. 10-11).

Крайне важно создать субструктуры, которые анатомически поддерживают керамику во время ее сжатия при охлаждении.

Важность дизайна структур должна сочетаться с правильным соотношением КТР (коэффициента теплового расширения) двух материалов (металла и керамики), чтобы исключить риски образования трещин при работе.

КТР керамики должен быть ниже, чем у металла, в диапазоне от 5 до 10 %.

Оценка параметров между металлом и керамикой должна производиться по одной и той же шкале измерений, а именно:

- 25 : 500
- 25 : 600

Появление цифровых технологий позволило многократно расширить методы металлообработки, и на сегодня существует три возможности:

- Литье.
- Фрезерование.
- Лазерное плавление.

Превосходство в области предельной точности в настоящее время может быть достигнуто благодаря технике литья по выплавляемым моделям, которая может



быть выполнена различными способами (рис. 12-13).

Столь же разными могут быть и техники литья:

- С помощью горелки.
- Индукция.
- Литье под давлением.

Для сплава CR-CO также существует возможность изготовления структур путем субтракции, фрезерования дисками или с помощью технологии лазерного плавления.

В свою очередь, сплавы на основе NI-CR можно обрабатывать только методом литья.

После отливки и посадки структур на модели (рис. 14-15) необходимо присту-

пить к термической обработке металла, будь то литье или фрезерование.

В случае плавления с целью повторной гомогенизации сплава, перешедшего из твердого состояния в жидкое и наоборот, происходит мутация кристаллической структуры, которая должна быть восстановлена в первоначальном виде, чтобы избежать явления гистерезиса.

В случае фрезерования для «расслабления» возможных напряжений, возникших в процессе фрезерования.

Термообработка должна осуществляться путем доведения заготовки до температуры 1080°C и ее выдержки в течение 10 минут без вакуума.

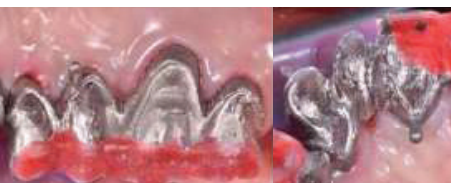
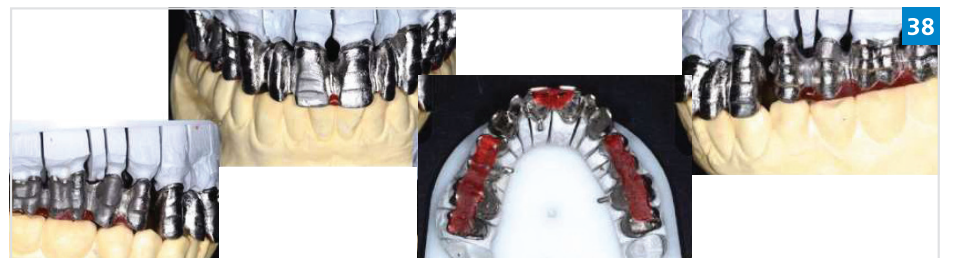
Затем проводится пескоструйная обработка с помощью AlO₂ 110μm и проверяется структура (рис. 16-17).

После обследования полости рта структуры необходимо обработать и подготовить к керамизации.

Первым этапом является чистовая обработка металлов вольфрамовыми фрезами средней зернистости (рис. 18-18a).

Затем поверхность дорабатывается проходами фрез из карбида кремния (рис. 19-19a).

Подготовленные таким образом поверхности снова подвергаются пескоструйной обработке с помощью AlO₂ на



110ту и оксидируются в соответствии с инструкциями по применению.

Результат оксидирования, однородный и без цветных пятен (рис. 20), даст нам уверенность в хорошей обработке металла.

После оксидирования структура снова подвергается пескоструйной обработке теми же методами, использованными ранее, и наносится бондинг (рис. 21).

На этом этапе наносится непрозрачный слой, которым равномерно покрывается структура и, при необходимости, начинается нанесение первых интенсивных цветов в желаемых местах (рис. 22).

Форма и функциональность объединяются в единое целое, а именно — получение функциональной формы, истинной цели для идеального сочетания эстетики и окклюзионной стабильности (рис. 23, 24, 25, 26).

Клинический случай

ПОЛНОЕ ПРОТЕЗИРОВАНИЕ ВЕРХНЕЙ ЧАСТИ МЕТАЛЛОКЕРАМИКОЙ

Исходная ситуация пациента (рис. 27-28).

Восстановление осуществляется с помощью двух серий временных изделий, первая из которых является предварительной (рис. 29).

А вторая — с усиленными временными протезами (рис. 30).

На этом этапе снимаются оттиски для создания окончательной полиэфирной конструкции с использованием индивидуальных держателей оттисков (рис. 31-32).

Модели монтируются в артикуляторе (рис. 33).

После чего модели покрываются воском (рис. 34).

С помощью шаблонов выполняется анатомическое уменьшение восковых моделей для получения правильных контуров металлических субструктур (рис. 35-36).

Затем наступает очередь литья (рис. 37).

И после примерки всей структуры на модели мы подготавливаем ее к испытаниям в полости рта (рис. 38).

Затем мы приступаем к тестированию структуры и проводим проверки правильности окклюзии и размера по вертикали (рис. 39).

После отделки и обработки металла, как описано в предыдущем параграфе «Предпосылки и цели», мы приступаем к матированию конструкций (рис. 40).

Затем выполняется керамизация с промежуточным тестом для проверки окклюзии, известным как «бисквитный» тест, который необходим для того, чтобы иметь возможность внести изменения в еще не готовую керамику путем наплавки или субтракции (рис. 41, 42, 43).

«Бисквитный» тест в полости рта (рис. 44).

Вид на «бисквитный» тест вне полости рта (рис. 45).

На этом этапе, после успешного завершения проверок, мы переходим к финишной отделке и шлифовке изделия, а затем к нанесению глазури и полировке металлов.

Готовая работа на модели (рис. 46-47).

Виды готовой работы в полости рта (рис. 48, 49, 50).

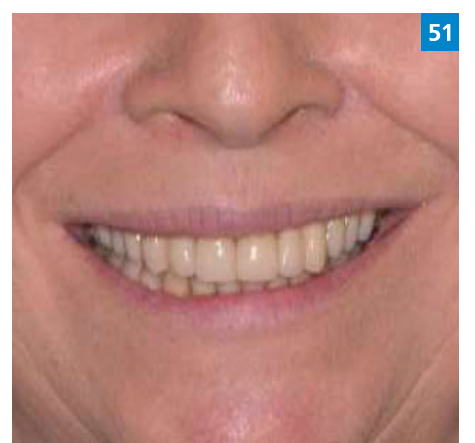
Вид с окончательной улыбкой (рис. 51).

До и после



Заключительные соображения

Целями реабилитации были устранение пародонтальных дефектов, удаление культи и последующая ортопедическая рекон-



струкция для восстановления правильной формы и функции. Что касается ортопедической реабилитации, нам удалось достичь хорошего компромисса между эстетикой и функцией, несмотря на то, что не было возможности вмешаться в нижние задние сектора протеза, чтобы стабилизировать окклюзию настолько хорошо, насколько это возможно.

В переднем секторе было мало места в пришеечной области между зубами 11-12 и 21-22 и, следовательно, мало места для оптимального управления формой зубов в этих точках.

Немного перекрыв 12 и 22, мы смогли сделать композицию зубов более сбалансированной.

Пациентка полностью довольна эстетикой и функциональностью. ■

Статья предоставлена компанией «Messa»

Отзыв врача-стоматолога, Ивасеева Виталия Сергеевича, клиника «Дентал», г. Караганда о работе интраорального сканера «Primescan» от компании «Dentsply Sirona».



Ивасеев Виталий Сергеевич

Меня зовут Ивасеев Виталий Сергеевич, в 2016 году я окончил Карагандинский государственный медицинский университет, факультет стоматологии. В клинике Дентал работаю 6 лет, за это время успел обслужить множество пациентов, что позволило мне улучшить навыки диагностики и лечения.

Моя основная специализация – лечение заболеваний зубов и десен, но также я занимаюсь хирургией и ортопедической стоматологией. Использование внутриворотного сканера в моей практике кардинально изменило подход к планированию лечения и изготовлению протезов. Во-первых, он исключает необходимость использования слепков с пастой, что делает процесс более комфортным для пациента, особенно для

тех, кто испытывает дискомфорт от традиционных методов. Во-вторых, сканер обеспечивает высокоточную цифровую модель зубов, что улучшает качество последующих процедур – от создания коронок до имплантации. Время, затраченное на диагностику, значительно сокращается, а точность и скорость работы с протезами повышаются. Также стоит отметить удобство хранения и передачи данных: вся информация легко сохраняется в цифровом формате, что упрощает взаимодействие с лабораториями и другими специалистами. В целом, внутриворотной сканер – это технологический шаг вперед, который позволяет работать более эффективно и предоставлять пациентам более высококачественные услуги. ■

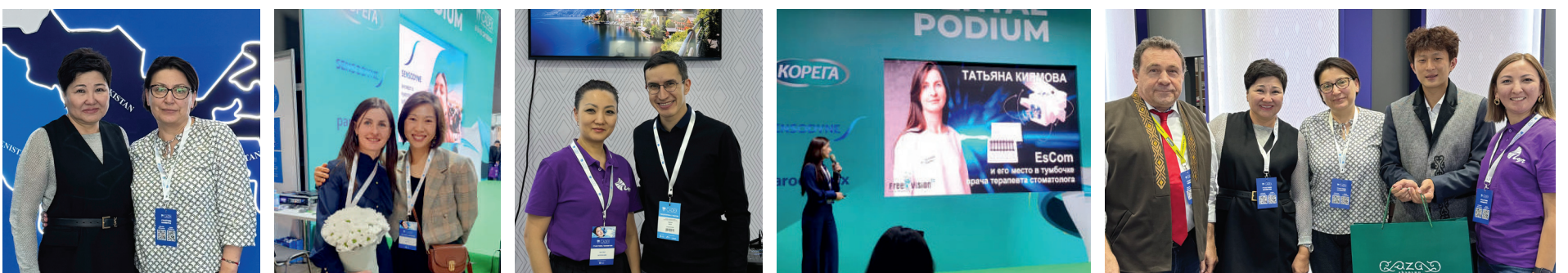
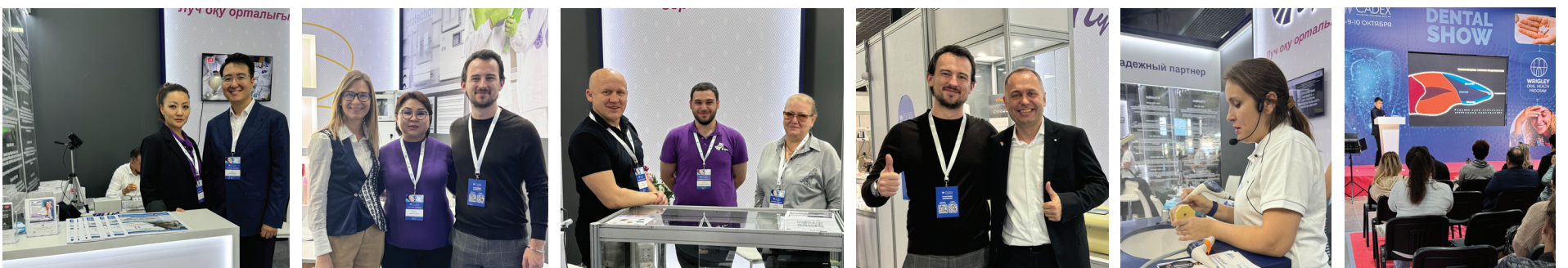


Компания «Луч» благодарит наших читателей за то, что вы делитесь информацией! Желаем успехов в работе!

18 и 19 октября в Астане проходил лекционно-практический курс от Александра Бабурова «Реконструкция улыбки». Компания «Луч» выступала спонсором данного мероприятия. Участникам курса желаем успешного применения новых знаний в работе.



С 8 по 10 октября компания «Луч» принимала участие в международной выставке Cadex, которая проходила в городе Алматы. Мы рады ежегодно быть причастны к такому яркому событию в нашей стране. Благодарим посетителей наших стендов и всегда рады видеть вас в магазинах «Луч».



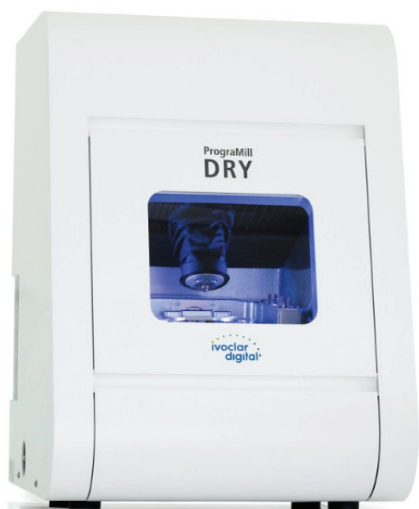
СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, СКИДКИ, АКЦИИ

АКЦИЯ В ТОО “ЛУЧ”

ivoclar

SALE

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ на фрезерный станок Programill DRY + вытяжку Programill Suction Unit + комплект 8 фрез



ЦЕНА: 15 400 000 ТГ.

Информацию об акции уточняйте у менеджера вашего филиала



АКЦИЯ В ТОО “ЛУЧ”

ivoclar

% SALE

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ на фрезерный станок Programill PM7 + печь для синтеризации Programat S2 + набор фрез (22 шт)



ЦЕНА: 49 000 000 ТГ.

Информацию об акции уточняйте у менеджера вашего филиала



formlabs



ЛУЧШИЕ МАТЕРИАЛЫ
ДЛЯ ЛУЧШИХ ВРАЧЕЙ

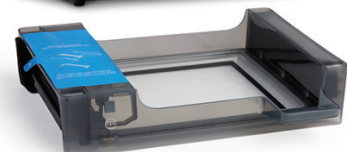
**СПЕЦИАЛЬНОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ**



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

ЦЕНА: 2 900 000 ТГ.



Dentsply Sirona

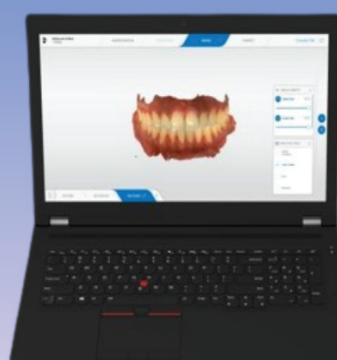
ДЛЯ ВАШЕЙ
КЛИНИКИ

Dentsply Sirona

Специальные цены на интраоральные сканера Primescan от компании **Dentsply Sirona**

**PRIMESCAN AC
9 000 000 ТГ**

**PRIMESCAN CONNECT
12 000 000 ТГ**



**ДЕЙСТВУЕТ
РАССРОЧКА**



ВО ВСЕХ МАГАЗИНАХ КОМПАНИИ “ЛУЧ”

Zhermack
Dental

25 лет

В КОМПАНИИ "ЛУЧ"
ДЕЙСТВУЕТ СПЕЦИАЛЬНАЯ ЦЕНА
НА АСРЮТЕМП ОТ ZHERMACK



ЦЕНА: 34 147 ТГ.

ЦВЕТА: A1, A2, A3, B1

АСРЮТЕМП — ЭТО БИСАКРИЛОВАЯ САМООТВЕРЖДАЕМАЯ ПЛАСТМАССА ДЛЯ БЫСТРОГО ИЗГОТОВЛЕНИЯ ВРЕМЕННЫХ КОНСТРУКЦИЙ

ВО ВСЕХ МАГАЗИНАХ "ЛУЧ"

При покупке одного из наборов от Smile Line

- Набор инстр. д/керамики с кистями Мариано MASTER(ММ-4500-RSPCT-1, ММ-4500-RSPCT-3 (ММ-14040-6)
- Набор инструментов для воска (14060-NN)
- Набор инструментов для работы с воском (14060-N)
- Набор инструментов для работы с воском (14060)



Получите 3 воска Smile Line из списка (на выбор) в подарок!



- Воск ADD-ON, белый, 30 гр (2150)
- Воск позиционный, 30 гр (2151)
- Воск прецизионный для инелеев светло-зеленый, 30 гр (2161)
- Воск прецизионный моделировочный темно-зеленый, 30 гр (2162)
- Воск прецизионный плечевой, красный, 30 гр (2160)



25 лет

Smile Line 😊
made in switzerland

Акция до 30.11.24

Zhermack
Dental

25 лет

В КОМПАНИИ "ЛУЧ"
ДЕЙСТВУЕТ СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ
НА МАТЕРИАЛЫ ZHERMACK

OCCLUFAS^T ROCK



ЦЕНА: 12 090 ТГ.

ELITE DOUB^LE 22



ЦЕНА: 36 172 ТГ.

ELITE DOUB^LE 32



ЦЕНА: 30 668 ТГ.

GINGIFAS^T ELAS^TIC



ЦЕНА: 12 067 ТГ.

GINGIFAS^T RIGID



ЦЕНА: 11 747 ТГ.

ИНФОРМАЦИЮ ПО НАЛИЧИЮ ВЫ МОЖЕТЕ УТОЧНИТЬ У РЕГИОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖЕРА

Zhermack
Dental

25 лет

В КОМПАНИИ "ЛУЧ"
ДЕЙСТВУЕТ СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ
НА МАТЕРИАЛЫ ZHERMACK

ЦЕНА: 11 416 ТГ.



ЦЕНА: 12 302 ТГ.

ЦЕНА: 12 292 ТГ.



ЦЕНА: 19 505 ТГ.



ЦЕНА: 12 314 ТГ.



ВО ВСЕХ МАГАЗИНАХ "ЛУЧ"

Недостатки менеджмента во внутреннем маркетинге



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»

Внутренний маркетинг клиники призван создать для персонала все условия для эффективной работы на заданном (желательном) уровне качества лечения и обслуживания.

Недостатки организации внутреннего маркетинга прежде всего появляются потому, что его отождествляют с интерактивным маркетингом, в котором рассматриваются проблемы непосредственного взаимодействия персонала с пациентами. Во внутреннем маркетинге происходит взаимодействие между его участниками: управленцы создают контактному персоналу (администраторы, врачи, ассистенты, гигиенисты, зубные техники) максимум условий для эффективной работы, в результате персонал имеет возможность обеспечивать рост прибылей предприятия. Во внутреннем маркетинге происходит обмен: руководители клиники предоставляют персоналу максимум условий для эффективной работы — от обучения до обеспечения инструкциями, алгоритмами, скриптами, правильной оплаты труда, мотивации и предоставления социального пакета, а персонал использует эти условия при исполнении должностных обязанностей за что получает обусловленные денежные вознаграждения.

Рентабельная клиника начинается с качественного документно-информационного сопровождения пациентов от «входа» до «выхода». Это юридические и медицинские документы.

Документно-информационное сопровождение: восемь критериев качества

Как показывает многолетняя практика, состояние документооборота в стоматологических клиниках определяют юристы — они его составители в соответствии с указаниями «сверху», они же продавцы разработок, они же заявляют себя защитниками на стороне клиники. А фактически юристы оказались митарями, т.е. соучастниками сборщиков налогов. Механика очевидна: где-то в кабинетах министерств чиновники в очередной раз решили продемонстрировать полезность своей деятельности и начинают очередную атаку на частные клиники. Цель — ввести новые требования, якобы направленные на защиту интересов потребителей услуг, а на самом деле — взимать дополнительные штрафы за отступления от надуманных законодательных статей. Юристы охотно подхватывают очередную кампанию чиновников и стригут бабки с клиник, приглашая для толкования новостей на семинары, конференции и даже конгрессы. Руководители клиник вынуждены включаться в приступ мнимого усовершенствования охраны прав потребителей, несут денюшки юристам. Ни юридическое сообщество, ни Стоматологическая Ассоциация России не выступают оппонентами нововведений, порой абсурдных.

Известны единичные случаи бойкота стоматологами придумок «сверху». Например, кто-то предписал вынести из кабинетов оборудование для получения прицельных снимков, юристы стали внедрять эту норму, но активные стоматологи возмутились, и вредоносное указание «сверху» было отменено. Другой пример — история с ведением Информированного Добровольного Согласия (ИДС). Первый норматив чиновничьего образца представлял собой бланк для всех видов стоматологической помощи, в котором указывалось «согласен на вмешательство», и пациенту нужно было поставить подпись. Со временем практика показала бессмысленность такого документа, поскольку он

юридически и профессионально не защищает врача. ИДС необходимо составлять для каждого стоматологического вмешательства и фиксировать в нем конкретные возможные отклонения от желаемого результата лечения, которые могут возникнуть не по вине врача.

Однако соответствие действующим юридическим нормативам не свидетельствует о качестве документов сопровождения пациентов. Уместно добавить и такие критерии:

1. соответствие только обоснованным юридическим актам, полезным медицине и получателям услуг;
2. уважительное отношение к правам получателей платных услуг;
3. юридическая ответственность клиники за конкретные действия;
4. отражение интересов потребителей услуг;
5. документы согласованы между собой и не содержат противоречий;
6. они отвечают векторному принципу: по мере прохождения клиентом пути от «входа» до «выхода» персонал постепенно усиливает информационное и психологическое воздействие на него, каждый предыдущий участник вектора «работает» на последующего, а каждый последующий учитывает вклад предыдущего, в итоге все формируют у пациента впечатление: «У нас — лучше, чем у других»;
7. соответствие «законам читабельности» — информация изложена простым языком, легко понимается, запоминается, воспринимается зрительно (этому способствуют хороший стиль изложения, уместные абзацы, использование разных шрифтов, высота букв);
8. соответствие «законам коммуникабельности» — документы приятно взять в руки, они отпечатаны на хорошей бумаге, имеют логотип клиники, что свидетельствует об уважении клиентов и материальной состоятельности производителя услуг.

Чем выше качество документно-информационного сопровождения пациентов (клиентов), тем выше конкурентная способность клиники, ее привлекательность для посетителей, тем продуктивнее работа персонала передней линии, тем меньше вероятность явных или латентных конфликтов с получателями услуг.

Пакет документов сопровождения, отвечающих всем критериям качества и грамотно предлагаемых потребителям, — «продаваемый продукт», в том смысле, что клиент вносит их в вывод: стоимость услуг клиники оправдана. Однако такой эффект возможен только при правильной организации интерактивного маркетинга, т.е. непосредственного взаимодействия контактного персонала с получателями услуг в аспекте работы с документами.

В результате усилий одушевленных и неодушевленных участников векторного воздействия (контактного персонала и документов сопровождения) возникает синергический эффект, который превышает влияние любого отдельного участника воздействия на клиента при достижении желаемых целей — создание конкурентоспособного качества лечения и обслуживания, увеличение потока пациентов и прибыли.

Недостатки менеджмента в организации работы персонала с обязательными документами сопровождения от «входа» до «выхода»

ДОГОВОР ОКАЗАНИЯ УСЛУГ

1. Основной показатель качества этого документа — максимальное соответствие интересам клиентов. Это не то, что делают и внушают юристы — включение большого количества законодательных статей, указаний на неприятные следствия для заказчиков в случае отступления от них. Разумеется, законы должны указываться в Договоре, но это надо делать так, чтобы клиент понимал отражение его интересов, это можно и надо сделать при помощи определенной подачи пунктов Договора, осуществляемой толкованием психологом. Юристы таким преобразованиям текста не озабочены, они полагают, что ссылки на законы обеспечивают защиту клинике и это главная цель Договора. Их не

беспокоит известный факт — Договор никто не читает и подписывается не глядя. Так сложилась практика юридического прессинга: лишь бы клиент подписал «бумажку» и нес ответственность за подписанное.

2. Как правило, менеджеры не считают нужным ознакомить стоматологов с содержанием Договора и побудить их работать в рамках юридических норм. Обычно выясняется, что Исполнители услуг (участники передней линии) никогда не вникали в Договор, который подписывает и на который готов сослаться получатель услуг и адвокат, когда дело доходит до суда. Следовательно, врачи не вникают в свои обязательства и обязательства клиники перед получателями услуг, не понимают, какую юридическую ответственность несут перед клиентом, и это становится причиной некоторых его претензий.

Например, пациент по обратной телефонной связи заявил, что хотел ограничиться постановкой пломбы, а доктор предлагал составить рекомендуемый план лечения — хотел «раскрутить» на деньги. Такое впечатление не возникло бы, если бы врач сослался на обязательства клиники в Договоре, где сказано: «врач обязуется составить рекомендуемый план лечения — это его профессиональный долг». Другой пример. Встречаются пациенты, которые во время консультации на попытку стоматолога объяснить суть предстоящих вмешательств или особенности предлагаемых вариантов лечения говорят: «Делайте, что считаете нужным». Врач опровергнет сворачивает свою информацию, не понимая, что пациент, недовольный результатами лечения, заявит: «это вы мне не говорили», «это мне не объясняли». Врачи в таких случаях утверждают, что пациент лукавит, необоснованно обвиняет их в нечестности. Упредить такой поворот событий можно на консультации ссылкой на Договор, если он составлен по векторному принципу, т.е. работает в связке с врачом: «Хорошо, я опущу детали, но я обязан сказать вам основное в соответствии с Договором, который Вы подписали: «Клиника обязуется предоставить пациенту полную и достоверную информацию о сути рекомендуемых в его случае методик лечения». Далее надо кратко сообщить необходимую информацию и акцентированно спросить, все ли понятно, чтобы избежать конфликта в перспективе.

3. Обычно тексты Договоров составлены так, что в них отчетливо просматривается стремление клиники как можно больше указать обязанностей клиента и снизить долю ответственности клиники (докторов) или обозначить их расплывчато. Этот факт настораживает вдумчивого получателя услуг и препятствует формированию его лояльности, т.е. преданности клинике, снижает ее конкурентную способность.

4. Написанное в Договоре нередко противоречит тому, что указывается в прочих документах сопровождения и создает у клиента впечатление безответственности Исполнителя или впечатление обмана. Например, в Договоре пропечатано, что клиника дает гарантии на все виды услуг, а в информированных добровольных согласиях заявлено, что на лечение каналов, приживление имплантов, профессиональную гигиену и отбеливание гарантии не даются. Или в Договоре обещан год гарантий на все виды лечения, что не соответствует принятому в медицине принципу индивидуального подхода — гарантии должны определяться с учетом ряда обстоятельств, выявляемых перед лечением конкретного пациента, например, состояния его общего здоровья, выбранных вариантов лечения и других (их всего 7 и их уместно обозначить в Договоре).

5. Известны случаи, когда по совету плохо информированного юриста, в клиниках составляются Договоры на каждую выполняемую работу — лечение кариеса, постановку имплантов, лечение десен и т.д. Пациент подписывает кучу бумаг, в которых повторяется одно и то же содержание, за исключением предмета договора. Однако вполне достаточно заключить один Договор, правильно сформулировав его предмет: оказание стоматологических услуг в соответствии с прилагаемым согласованным планом лечения. Такой Договор предполагает длительное сотрудничество Исполнителя с Заказчиком и может обновляться, если спустя



некоторое время в его содержание внесено что-то новое или клиент длительное время не контактировал с клиникой.

6. В некоторых клиниках Договоры с пациентами подписывают доктора в соответствии с доверенностью, предоставленной владельцем или директором. Видимо, таким образом руководители хотят повысить личную ответственность врачей за качество своей работы. Уязвимость такой логики очевидна. Во-первых, лечащий врач не является лицом, отвечающим за финансовую деятельность клиники (за это отвечает учреждение или директор — юридическое лицо), не с врачом расплачивается пациент, а через кассу. Следовательно, нарушаются условия финансовой деятельности коммерческого предприятия. Во-вторых, пациент лечится у терапевта, хирурга, пародонтолога и у других докторов, значит, каждый специалист заключает Договор и якобы отвечает за качество лечения. А что думает об этом получатель услуг? — Он понимает, что кончок в этой клинике никогда не найдет, следовательно, нет соответствия критерию «отражение интересов клиента». В-третьих, сегодня пациента лечит этот врач, а завтра он уволился или ушел в отпуск — к кому обращаться с претензиями? По всей вероятности, к официальными руководителям клиники. В таком случае, зачем городить огород с доверенностями?

В некоторых клиниках по предложению юристов заключение Договоров поручают администратору, работающему в смене, — выполняется надуманное требование о необходимости ставить «живую» подпись под документом. Создается абсурдная ситуация: администраторов в клинике несколько, никакой юридической и финансовой ответственности они не несут, администратор, заключивший договор, уволился — кто несет ответственность в случае претензий к качеству лечения и обслуживания?

АНКЕТА О СОСТОЯНИИ ЗДОРОВЬЯ ПАЦИЕНТА

Основной показатель ее качества — наличие всех соматических заболеваний, которые имеют двустороннюю связь с состоянием в полости рта. Эти заболевания являются противопоказаниями при определенных видах лечения, создают угрозу неотложной помощи, ограничивают использование препаратов, уточняют стратегию лечения, предупреждают персонал о мерах личной безопасности, ухаживают прогноз. Только при наличии указанных сведений, анкета защищает врача, поскольку позволяет избежать профессиональных ошибок и принимать взвешенные решения (можно ли проводить данное лечение сегодня и в ближайшее время, какие препараты использовать, какие дополнительные обследования необходимы), предусмотреть риск неотложных состояний, обеспечить хорошие результаты лечения и обосновать гарантии в конкретной клинической ситуации. Кроме того, в анкете должен быть перечень стоматологических жалоб, которые в данный момент для пациента не актуальны (например, бруксизм, запах изо рта, наличие заед и др.), что дает врачу основание включать их устранение в рекомендуемый план лечения. Но главное — доктор, работая с анкетой о здоровье, должен уметь набирать «очки доверия». Для этого он должен использовать специальный алгоритм, позволяющий продемонстрировать пациенту свой профессионализм и заботу о его благополучии (разработан нами).

Что видим на практике?

1. Во многих клиниках анкеты по старинке содержат 7-10 соматических заболеваний. А их должно быть около 50, чтобы отслеживать двусторонние связи между общими заболеваниями и нарушениями в полости рта. Менеджеры обычно не видят актуальность внедрения корректной анкеты о здоровье, не ставят задачу пригласить специалиста, который обучит докторов работать с анкетой, чтобы учитывать показатели, влияющие на эффективность лечения и позволяющие демонстрировать свой профессионализм.

2. Как показывает наш опыт проведения семинаров-тренингов, даже если слушателям было рассказано, как надо эффективно работать с анкетой о здоровье и набирать «очки доверия», доктора очень быстро возвращаются к канвейерному стереотипу. В обороте все те же анкеты, в которых 7-10 пунктов, пациентам не предлагают в положенный срок обновить данные анкеты (она вшита в медицинскую карту навсегда). Если анкета соответствует требованиям качества, то врачи работают с ней безответственно: бегло просматривают на консультации, задают пациентам без пояснений пару вопросов, откладывают в сторону, на последующих лечебных приемах к ее данным не обращаются, не учитывают соматические показатели при определении гарантий. Все это свидетельствует о формальном отношении к здоровью пациента, не содействует повышению конкурентных преимуществ стоматолога, снижает уровень его профессиональной защиты.

3. У многих специалистов нет установки на то, чтобы внимательно прислушиваться к информации об изменениях в здоровье, выдаваемой пациентом как бы между прочим. Например, на очередном приеме человек рассказывает о том, что после визита к стоматологу он перенес операцию. Естественно, надо поинтересоваться тем, что случилось, спросить о самочувствии сегодня и сделать необходимые отметки в анкете о здоровье, даже если срок ее обновления не настал.

4. Возврат к канвейерному методу работы с анкетой о здоровье иницируют как врачи, так и владельцы и директора клиник. Аргументы: мы привыкли к прежней анкете, на нее не надо тратить время. Но истинные причины глубже, они в том, что доктора затрудняются комментировать в расчете на пациента связи соматика — состояние полости рта (им недостает нужных знаний) и хотят увеличить поток пациентов в своих интересах и следуя требованиям менеджеров.

Формальное отношение стоматолога к данным анкеты и состоянию самочувствия в день приема может стать причиной плохого результата лечения и reclamaции.

Рассмотрим пример. Медикам известно о геморрагическом синдроме, когда под влиянием постоянных или временных причин изменяется время свертываемости крови. Любое оперативное вмешательство, без понимания возможных осложнений при таком синдроме приводит к длительным кровотечениям, образованию гематом (синяков), которые нагнаиваются, нестерпимы, что доставляет неудобства пациентам (особенно женщинам). У женщин в определенный период менструального цикла количество тромбоцитов уменьшается на 30-50% (данные медицинской литературы), а оставшиеся тромбоциты в сосудах имеют сниженную функцию. Риск появления кровотечения, образования синяков, мелких кровоизлияний резко увеличивается. Длительная кровоточивость также возникает, когда пациент принимают антикоагулянты (препараты разжижающие кровь). В любом учебнике по хирургической стоматологии сказано, что «менструация» является относительным противопоказанием к плановому удалению зуба и другим оперативным вмешательствам. Относительным, потому что, если зуб или операцию нужно делать по неотложке (абсцесс, флегмона и т.п.), то главное — снять острое воспаление, а синяк потом рассосется, здесь уже не до косметики. Если рана (лунка) будет кровить, кровоточащие ткани можно ушить или лунку затомпонировать, чтобы остановить кровотечение.

Теперь приведем клинический случай, который показывает халатность стоматолога в работе с анкетой о здоровье и цинизм, несомнимый с профессией врача-стоматолога. Пациентка пришла на профессиональную чистку зубов по акции — скидка на данную процедуру. В анкете отметила, что легко появляются синяки и что ранки порой долго кровоточат — явные признаки геморрагического синдрома. Однако врач не обратила внимание на данные анкеты, не спросила о

совпадении лечебной процедуры с днями менструации в день проведения стоматологического вмешательства. По показаниям была проведена чистка над и под десной. Заметив слабую кровоточивость десен, врач посоветовала: «пополощите крепким чаем — все пройдет». Дома кровоточивость продолжалась, и по совету подруг пациентка решила ополоскать рот перекисью водорода, причем не помнит, какой был процент раствора. К кровоподтекам присоединился ожог от перекиси водорода. На следующий день пациентка обратилась в клинику с жалобами: на деснах гной, изо рта запах, чистить зубы и принимать пищу не может — все болит. Врач увидела на деснах фибриновый налет, пациентка приняла его за гной. (Это естественная защитная пленка желтого цвета, которую вырабатывает слизистая оболочка при ее травме, в данной ситуации, возможно, от чистки и от ожога перекисью). Врач отругала женщину за то, что она ополаскивала рот перекисью и обвинила в случившемся. Пациентка потребовала вернуть деньги и бесплатно провести лечение десен. Это следовало бы сделать стоматологу, поскольку его вина очевидна. Тем не менее, директор клиники пригласил консультанта, чтобы разобраться в ситуации. Конфликт был разрешен только после вмешательства эксперта — по его совету требования пациентки были выполнены.

Удивляет реакция врача на случившееся: «Пациентка сама виновата, могла бы сказать, что у нее дни менструации». Но ведь в анкете была отметка о повышенной кровоточивости, стоматолог должен был выяснить необходимые детали на день проведения вмешательства. Врач добавила: «Гигиеническая чистка проводилась по акции, мне платят такие маленькие деньги, мне некогда обращать внимание на такую мелочь».

К сожалению, есть врачи, которые рассуждают так: если стоимость лечения небольшая, то можно работать спуска рукава, не заботясь о здоровье человека и качестве лечения. Отсюда утрата своего авторитета и как результат — потеря пациентов после консультации и первого лечения.

ИНФОРМИРОВАННОЕ ДОБРОВОЛЬНОЕ СОГЛАСИЕ (ИДС)

Основной показатель качества этого документа — наличие в нем перечня возможных отклонений от желаемого результата лечения, которые могут возникнуть не по вине стоматолога. ИДС оформляется на каждый вид медицинского вмешательства (лечение кариеса, имплантация и т.д.) и действует в течение всего срока оказания первичной медико-санитарной помощи в выбранной медицинской организации.

Правовой статус документа: ИДС, подписанное пациентом, обеспечивает юридическую и профессиональную защиту врачу-стоматологу, если он разъяснил противопоказания, вероятные осложнения, риски, дискомфорт в процессе и после лечения.

Что показывает практика?

1. Плохо подготовленные менеджеры искажают суть документа. ИДС имеет сугубо медицинское содержание, однако в него вставляют разные согласия, не имеющие отношения к данному документу, принуждая пациента подписаться под такими формулировками: согласен оплатить услуги по прайсу клиники (это пункт Договора оказания услуг), согласен регулярно проходить профессиональную чистку, являться на профессиональный осмотр каждые полгода (это условия соблюдения гарантий исполнителя). В одной системе клиник в ИДС на все виды стоматологических вмешательств менеджеры включили такие «согласия»: «Меня устраивает необходимый и достаточный уровень сервиса, соответствующий обычным потребностям пациента при получении данной медицинской услуги и общепринятому порядку предоставления этой услуги. Дополнительно условия мною не выдвигаются. Расширительных требований не имею». Все эти дополнения из области фантазий и пустословия: что значит необходимый и достаточный уровень сервиса, обычные потребности пациента, общепринятый порядок предоставления этой услуги? Приступая к лечению, пациент не знает об уровне сервиса в клинике, порядке предоставления услуг, тем не менее, должен подписывать документ, иначе откажут в лечении.

2. Стоматологу сдвинули фокус своего внимания: им важно, чтобы пациент подписал ИДС, вместо того чтобы разъяснить ему вероятные риски, осложнения, отклонения от желаемого результата и получить на то согласие. В результате врачи снижают себе профессиональную защиту, когда пациент предъявляет претензии по поводу неудовлет-

ворительного результата лечения, который возникает не по их вине.

3. Иные врачи, не понимая назначение ИДС, излагают в них разделы из учебников по своей специализации. Так, врач-ортодонт в одной клинике составила ИДС на двух страницах, набранных мелким шрифтом, на которых изложены сведения по таким рубрикам: ортодонтическое лечение проводится с целью...; лечение ортодонтической патологии у детей достигается за счет...; сроки лечения зависят от... (перечислено свыше 20 факторов, «в связи с которыми длительность лечения не может быть установлена точно»)...; при лечении используются ортодонтическая продукция США (номера регистрационного удостоверения и сертификата соответствия), ретенционные аппараты и периоды...; о значении профессиональной чистки и т.д. Сюда же добавлены: согласие пациента на использование фотографий в лекциях и на сайте, фрагменты памятки о том, что нельзя делать и употреблять в пищу в процессе и после лечения, предупреждение о том, что Исполнитель вправе прервать лечение без возврата денег в случаях... Среди информации, уместной в отдельном просветительном буклете, в Договоре и среди условий соблюдения клиники гарантий, теряются сведения о возможных осложнениях в процессе и после лечения.

В одном документе (ИДС) пациенту предлагается четыре раза поставить подпись под разными обстоятельствами ортодонтического лечения, в том числе под такими формулировками: «часть сложных технических манипуляций может выполняться помощниками врача под контролем врача, что никак не повлияет на качество лечения, и что данная клиника является учебным центром, в связи с чем на приеме могут присутствовать (не выполняя никаких манипуляций) другие врачи (не более двух)». Так составленное ИДС не соответствует своему назначению и не отвечает ни одному критерию качества документа сопровождения пациентов, на что пришлось указать его составительнице. Реакция была бурная, и это можно понять — доктор старалась, вставила в текст все, что ей кажется необходимым для профессиональной защиты. Однако умозрительное сочинительство в важных документах не уместно, ибо вероятен эффект обратного действия: пациент ставит подписи под тем, что ему не понятно, с чем не согласен, — лишь бы от него отстали!

4. Бывают случаи, когда руководители клиник побуждают докторов не заострять внимание на разъяснении пациентам ИДС. Они считают, что незачем тратить время на эти бумажки, надо деньги зарабатывать! Это прямой путь к конфликтам с пациентами по поводу неблагоприятных исходов лечения, возникающих не по вине стоматолога.

Недостатки документов, которые создают непрофессиональные управленцы

Рассмотрим примеры.

Управляющая клиника решила «облегчить» врачам работу с документами сопровождения и внедрила «внутренний стандарт» приема пациентов. Цель — освободить врачей от «бумажной волокиты» и предоставить максимум времени для лечения. Такая цель импонирует докторам, рассуждающим по старинке: «я врач, моя задача — лечить». В чем суть «внутреннего стандарта»? Пациент, обратившийся в клинику, должен перед консультацией оптом подписать Договор, заполнить анкету о заболеваниях, где всего 8 вопросов, сразу подписать все ИДС, имеющиеся в клинике (на лечение и протезирование зубов, хирургическое вмешательство, ортодонтию, профессиональную чистку зубов, проведение рентгенологического обследования) и даже заполнить бланк с отказом от лечения на случай, если не захочет выполнять предложенный план. Одни пациенты не задумываясь все сразу подписывают, а другие, естественно, возмущаются. Как можно подписывать ворох документов, не видя врача, не зная, какое будет предложено лечение и по какой стоимости? На это администратор обучен говорить неправду: «Такой стандарт требует Минздрав РФ».

Изучение обозначенных документов сопровождения, к которым управляющая приложила руку, показало: все они составлены противоречиво, в ИДС сокращено основное содержание (возможные отклонения от желаемого результата лечения), они не подписаны врачами, но находятся в медицинских картах пациентов, проходящих лечение. На

предложение привести документы в порядок управляющая возразила: «Все документы согласованы с юристом, а ИДС врачи подписывают, когда назревает конфликт. У нас такое правило — врачей на эту мелочь не отвлекаем».

Вывод: «стандарт» работы с документами, выдуманный управляющей, — бомба замедленного действия, поскольку он не обеспечивает правовую безопасность клиники и врачам. В идеологии внутреннего маркетинга заложено одно — главное, чтобы доктора приносили деньги сегодня, а с документами, разберемся, когда приспичит.

Подобный подход к документам со стороны менеджеров встречается в разных вариантах. Владелец подмосковной клиники обозначил такую задачу мне, ведущему семинар-тренинг: показывать докторам, как работать с анкетой о здоровье, — не надо, об информированных согласиях — не рассказывать, вопрос о гарантиях — не поднимать, научите продавать импланты. Но, позволяете, а как врач сможет вызвать доверие к себе, как обеспечит профессиональную и юридическую защиту себе и клинике, как он сможет провести качественное лечение? На эти вопросы владелец клиники ответил: «В нашем регионе пока не контролируют соблюдение юридических требований, проверок нет. Если пациент предъявляет претензии, конфликты решаем просто: хочет — будем перелечивать, не хочет — пусть берет деньги и до свидания». Цинично резюмировал: «Хороший менеджер любую ситуацию использует для получения максимального дохода». Кстати заметим, именно на таких «менеджеров» ориентированы обучающие программы, предлагаемые под девизами «как выжать максимум из клиентов», «как удвоить доходы клиники за два месяца», «гипноз при продаже дорогих услуг» (читай: полное или частичное отключение сознания) и т.п. Спрос на такие мероприятия, к сожалению, имеется, они соответствуют закону стаи: Птицы одного оперения объединяются в стаи.

Дополнительные документы сопровождения, подчеркивающие статус продвинутой клиник

Разработаны с учетом новейших тенденций формирования конкурентных преимуществ и завоевания доверия клиентов:

- анкета для пациентов «О чем вы хотите предупредить стоматолога и ассистента перед лечением?»;
- пакет подготовленных предупреждений о возможных дискомфортах после конкретного проведенного лечения;
- телефонный опрос пациентов после оказания услуг, фиксирующий основные показатели профессионального взаимодействия с пациентами;
- положение о гарантиях для пациентов, в котором указаны обстоятельства их определения и условия выполнения клиникой (врачом);
- сервисная карта пациента, позволяющая проявлять корпоративную память об индивидуальных особенностях клиента как потребителя услуг и его личности (заполняется контактным персоналом на всех этапах взаимодействия с клиентом);
- алгоритмы эффективного консилиума и консультации;
- алгоритмы мотивации пациентов к стоматологическим услугам;
- положение об индивидуальном плане профилактики (для персонала и пациентов);
- буклеты по проблемам пациентов;
- проспект по защите прав, интересов и здоровья пациентов;
- буклет «Что вам гарантирует клиника на всех этапах получения услуг».

Далеко не каждая клиника обеспечила персонал хотя бы минимальным объемом качественного документно-информационного сопровождения пациентов — клиентов от «входа» до «выхода», что является прямым доказательством непрофессионального менеджмента. Более того, попытки обратить внимание менеджеров на плохое состояние документов сопровождения вызывает бурную и даже агрессивную реакцию со стороны владельцев и директоров клиник: у нас все хорошо, нас все устраивает, документы нам составил юрист. Доказать, что юрист не имеет представления о показателях качества документов сопровождения, обычно не получается — ведь многие менеджеры, не имеют специальной подготовки, их восприятие ограничено непрофильным образованием. ■

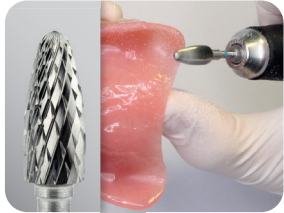
Статья предоставлена сайтом stomatologclub.ru



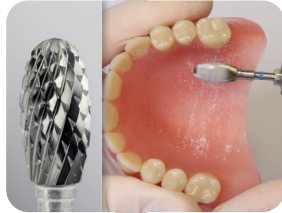
4SHINE CUTTERS

AC CUTTERS

фрезы с крестовидными нарезками для обработки акриловых материалов



Opt. С 10.000-20.000 RPM
AC cutter 274.190.060
Большая параболическая фреза со стандартными крестовидными нарезками для предварительной обработки акриловых протезов например после извлечения из кюветы.



Opt. С 10.000-20.000 RPM
AC cutter 277.190.060
Большая эллиптическая фреза со стандартными крестовидными нарезками для обработки и сглаживания небной поверхности акриловых протезов.



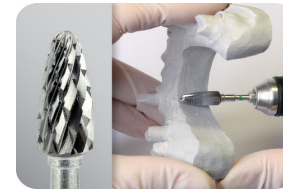
Opt. С 10.000-20.000 RPM
AC cutter 273.190.040
Средняя закругленная фреза конической формы со стандартными крестовидными нарезками для детальной обработки и сглаживания акриловых протезов.



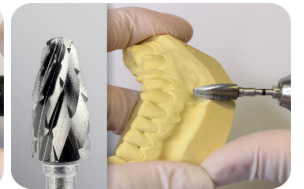
Opt. С 10.000-20.000 RPM
AC cutter 198.190.023
Малая коническая фреза с мелкой крестовидной нарезкой для коррекций, требующих точности.

SC CUTTERS

фрезы с крестовидными нарезками для обработки гипсовых материалов



Opt. С 8.000-12.000 RPM
SC cutter 274.220.060
Большая параболическая фреза с крупными крестовидными нарезками для обработки сухих гипсовых материалов



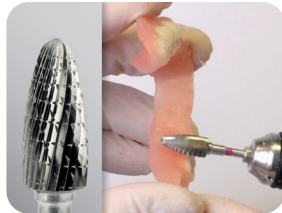
Opt. С 8.000-12.000 RPM
SC cutter 274.223.060
Большая параболическая фреза с крупными крестовидными конусными нарезками для обработки мокрых гипсовых материалов.

TC CUTTERS

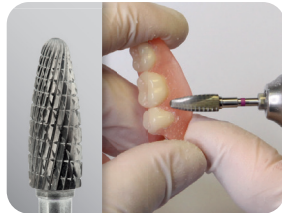
фрезы с поперечно-крестовидными нарезками для обработки термопластических материалов



Opt. С 10.000-20.000 RPM
TC drill 408.298.016
Зуботехническая дрель со специальными нарезками для исполнения ретенционных каналов в акриловых и композитных зубах.



Opt. С 10.000-20.000 RPM
TC cutter 274.134.060
Большая параболическая фреза с мелкими крестовидными нарезками для предварительной обработки протезов из термопласта, например, инъекционных каналов и краев.



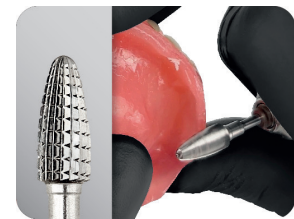
Opt. С 15.000 RPM
TC cutter 274.134.050
Средняя параболическая фреза с мелкими крестовидными нарезками для точной обработки и сглаживания протезов из термопласта.



Opt. С 10.000 RPM
TC cutter 199.134.023
Малая коническая фреза с мелкой крестовидной нарезкой для коррекции эластичных протезов.

EC CUTTERS

фреза с прямыми нарезками для обработки мягких и эластичных материалов



Opt. С 18.000-20.000 RPM
EC cutter 274.176.060
Большая параболическая фреза с очень крупными прямыми нарезками и дополнительными поперечными нарезками для обработки мягких и эластичных материалов.

MC CUTTERS

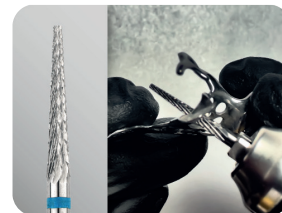
фрезы со стандартными крестовидными нарезками для предварительной обработки металлических сплавов



Opt. С 15.000-20.000 RPM
MC cutter 266.190.060
Большая коническая фреза с закругленным концом со стандартными поперечными надрезами для предварительной обработки.



Opt. С 15.000-20.000 RPM
MC cutter 274.190.050
Большая параболическая фреза со стандартными крестовидными нарезками для предварительной обработки.



Opt. С 15.000-20.000 RPM
MC cutter 175.190.023
Малая эллиптическая фреза с закругленным концом со стандартными крестовидными нарезками для предварительной обработки.



Opt. С 15.000-20.000 RPM
MC cutter 141.190.023
Малая коническая фреза с плоским концом со стандартными крестовидными нарезками для предварительной обработки.

НАБОРЫ ФРЕЗ

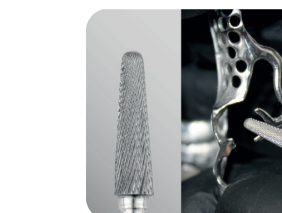


MC CUTTERS (сглаживающие)

сглаживающие фрезы с мелкими крестовидными нарезками для подготовки поверхности металлических сплавов перед полировкой



Opt. С 15.000-20.000 RPM
MC cutter 274.110.060
Большая параболическая фреза со мелкими крестовидными нарезками для сглаживания.



Opt. С 15.000-20.000 RPM
MC cutter 200.110.040
Средняя коническая фреза с закругленным концом и мелкими крестовидными нарезками для сглаживания.



Opt. С 15.000-20.000 RPM
MC cutter 141.110.023
Малая эллиптическая фреза с закругленным концом с мелкими крестовидными нарезками для сглаживания.



Opt. С 15.000-20.000 RPM
MC cutter 175.110.023
Малая коническая фреза с закругленным концом и мелкими крестовидными нарезками для сглаживания.



Opt. С 15.000-20.000 RPM
MC cutter 289.110.023
Малая эллиптическая фреза с мелкими крестовидными нарезками для сглаживания.



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР «EVERALL7» В КАЗАХСТАНЕ – КОМПАНИЯ «ЛУЧ»

too.luch
www.luch.asia

Цистэктомия отасынан кейін төменгі жақ сүйегінің қуысын «биопласт дентпен» пластикалау

К.К. Талимов, С.Ж. Абдикаримов, А.Р. Турбашова, А.М. Аділбекова, Қ.Қ. Тағайбек
С.Ж. Асфендияров атындағы ҚазҰМУ, хирургиялық және терапиялық стоматология кафедрасы

Төменгі жақ сүйектерінің тіс жоқ тұстарында дамиды резидуальды кисталардың кездесуі әдебиеттерде көтеріліп жүр. Орналасу орнына, көлеміне байланысты кортикальды қабаттың бұзылуы, бұзылмауы да мүмкін. Біздің клиникалық байқауда болған науқасқа жоқ тістің ұяшығы арқылы киста қабығы алынып, сүйек қуысы БИОПЛАСТ ДЕНТ материалымен толтырылды.

Түйінді сөздер: резидуальды киста, сүйек тропты препарат, цистэктомия, ортопантомограмма, компьютерлі томография.

Өзектілігі: Стоматологиялық патологиялар ішінде жақсүйектерінің одонтогенді кистасымен ауыратын науқастар ерекше орын алады. Радикулярлы киста ең жиі жоғарғы жақсүйегінде, сирек – төменгі жақсүйегінде кездеседі. Әдебиеттердің мәліметі бойынша, радикулярлы киста жоғарғы жақсүйегінде – 65%, төменгі жақсүйегінде – 35% орын алады. Науқастардың жасы 18-ден 60 жасқа дейін аралықта. Жиі жақсүйегінің радикулярлы кистасы – 93%, ал фолликулярлы кистасы 7% құрайды.

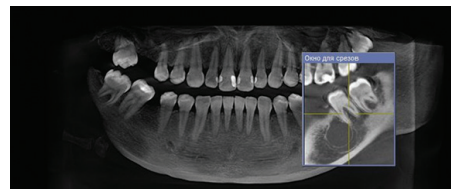
Түбір маңылық кистаның клиникалық көрінісі жиі (21,8 %) эластикалық кернеу симптоммен байқалады, яғни флюктуация және пергаментті сықыр көрінісіне кистаның шығу орнында жұқарған сүйектің иілуі. «Пергаментті сықыр» симптомы науқастардың 5,8 %-ында, флюктуация симптомты 18,3%-ында кездеседі.

Аймақтық лимфа түйіндерінің реакциясы тек кистаның іріңдеуі кезінде байқалады. Іріңдеген киста кезінде ауыз қуысымен байланыстыратын жыланкөз де 29,2 %-ында байқалады. Радикулярлы кистаның 30 %-ы резидуальды болып табылады және тістер түскен соң немесе жұлынған соң қалып қалады. Бұл жағдайда кистаның түзілуіне жоқ тістің ұяшығына жақын орналасуы маңызды орын алады.

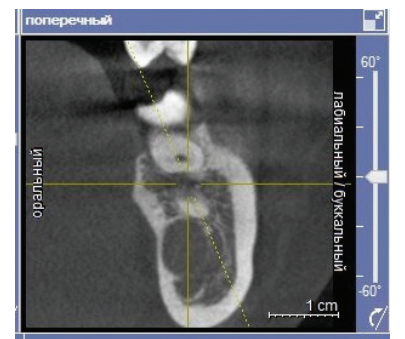
Зерттеу материалы және әдістері : С.Ж.Асфендияров атындағы ҚазҰМУ-ң хирургиялық стоматология бөліміне 1996 жылғы Д.атты науқас сол төменгі жақсүйегінің денесіндегі аздап сыздаған ауыру сезіміне шағымданып келді. Науқас қайырылған кезде қолында 20.01.2018 жылғы ортопантомограммасы болды. Сурет бойынша жоқ 36 тіс проекциясында шекарасы анық диаметрі 1,2 см дөңгелек түзіліс көрінеді.



Пальпациялау кезінде жоқ 36 тістің түбір проекциясында вестибулярлы жағынан да, тілдік жағынан да «пергаментті сықыр» симптомы (сүйектің батымдылығы) анықталмайды, тек әлсіз ауыру сезімі анықталады, ұяшықты өсінді мен жақсүйек денесінің шырышты қабығында өзгерістер жоқ. 3D компьютерлік томография әдісі 04.02.2018 жылы жасалып, онда 36 тіс проекциясында сүйектегі келесі өзгерістер анықталды.



3D КТ көрінісінде ошақтөменгі жақ сүйегінің кеуекті затында екі жағынан сүйек қабын сақтай отырып және қан тамыр-нерв шоғырын төмен ығыстыра орналасқан. 37 тіске өткізілген электроодонтометрия нәтижесі 7,1 мкА тең. Анамнезінен тіс қатарындағы жоқ тіс емделген, пломбасы түсіп қалған соң,



толығымен бұзылып, кейін тіс түбірлері ездігінен түсіп қалған.

Өмір анамнезінен панкреатитпен ауыратындығы анықталды. Дәрілік төзімсіздік байқалмаған. 20.02.2018 жылы науқастың келісімімен өткізгіштік және инфильтрациялық жансыздандыру арқылы жоқ 36 тістің ұяшығымен цистэктомия отасы жасалды да жаңатүзілістің қабығы толығымен алынды. Антисептик ерітінділерімен сүйек жарақаты мұқият жуып, кептірілді. Сүйек қуысы сүйектропты, түйіршікті 0.5 см³ көлемдегі «БИОПЛАСТ-ДЕНТ» материалымен толтырылды. Жара жиектері мобилизацияланды да тикрилмен тұйық тігіс салынды. Алынған материал Қазақ онкологиялық ғылыми зерттеу институтының морфология орталығына зерттеуге жіберілді. Патогистологиялық қорытынды: 26.02.18 жылғы қорытынды бойынша: жіберілген бөлшек фиброзды тіннен тұратын және майда қан тамырлары бар кистозды түзілістің қабығы (жиегі) болып табылады. Ішкі беті көп қабатты эпителиймен жабылған, лейкоцитарлы инфильтрация ошағы анықталады. Патоморфологиялық диагноз- тіс түбірінен дамыған киста. Зерттеу жүргізген м.ғ.к. Соколенко Е.Г.. Қорытынды: Отадан кейінгі жарақат біріншілік бітісумен жазылды. Сүйек жарасының жазылуын бақылау үшін 06.04.2018 жылы ауызшілік рентген-бақылау жасалды.

Рентгенограммада көрініп тұрғандай, ұяшықты өсіндінің жиегінен

түзілістің түбіне дейінгі сүйектің қалыпқа келуін байқауға болады. Отадан 42 тәулік өткеннен соң сүйек қуысының қалпына келуінің айқын үрдісі байқалады, себебі сүйектропты материалдың остеоиндуктивті және әлсіз остеокондуктивті қасиеті бар. Осылайша, сүйектропты «БИОПЛАСТ-ДЕНТ» материалын пайдалану жақсы остеоогенеративті қасиет көрсетеді және тәжірибиелік медицинада сүйек қуыстарын пломбалау үшін қолданылуы мүмкін. ■

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. Татаринцев К.И. Лечение околокорневых кист // Стоматология. - 1964. - № 3. - С.76-78.
2. Околот Т.Ф. Хирургическое лечение околокорневых кист с сохранением зубов. - Минск: Беларусь, 1972. - 88 с.
3. Васильев, А.Ю. Лучевая диагностика одонтогенных и неодонтогенных кист. - М.: Медика, 2007. - С. 345-347.
4. Albrektsson T, Johansson C. Osteoinduction, osteoconduction and osteointegration // Eur Spine J. - 2001. - №10. - P. 96-101.
5. Berglundh T, Lindhe J. Healing around implants placed in bone defects treated with Bio-Oss // Clin Oral Impl Res. - 1997. - №8(2). - P. 117-124.
6. Jensen SS, HendrikTerheyden H. Bone Augmentation Procedures in Localized Defects in the Alveolar Ridge: Clinical Results with Different Bone Grafts and Bone-Substitute Materials // Int J Oral Maxillofac Implant. - 2009. - №24. - P. 218-236.

ЗАГАДКА

ОТ НАШИХ ПАРНЕРОВ

НОРМА И ПАТОЛОГИЯ

Стоматологи и стоматологи-гигиенисты, практикующие лечение заболеваний пародонта, должны знать рентгенологические признаки нормы пародонта. Ситагава Коити описал рентгенологические признаки нормы пародонта:

- Корень зуба полностью погружен в альвеолярную кость.
- Непрерывная, четкая кортикальная замыкающая пластинка альвеолярного отростка пересекается под прямым углом с кортикальными пластинками альвеолы зуба.
- Четкие тонкие линии кортикальной пластинки альвеолы зуба и равномерного пространства периодонтальной связи.
- Четкое характерное строение губчатой альвеолярной кости.
- Четкая непрерывная линия кортикальной пластинки дна верхнечелюстной пазухи¹⁾.

Сравнивайте рентгенологические признаки нормы пародонта с рентгенограммами ваших пациентов в повседневной практике – такие упражнения позволяют накопить опыт, чтобы в дальнейшем точно распознавать изменения при патологии (рисунк).

После того как рентгенологические признаки нормы пародонта четко зафиксировались в вашей памяти, давайте разберемся, какие изменения можно увидеть при рентгенологическом исследовании патологии пародонта.

При лечении патологии пародонта д-р Тиба²⁾ рекомендует изучать изображения структур в порядке, представленном в таблице 2.

Однако изучение и интерпретация структур и контуров пародонта может вызывать трудности даже у опытных стоматологов.

К тому же такие структуры, как рисунок костной ткани и пространство периодонтальной связи, могут определяться только по качественной рентгенограмме.

Рекомендованная литература:

- 1) Ситагава Коити. Тщательная рентгенодиагностика!!! Рентгенограммы, необходимые для тщательной диагностики. Почему в цифровую эру важен аналоговый носитель? The Quintessence. 24 (1): 110-115, 2005.
- 2) Тиба Хидэси. Рентгенологическое исследование. BASIC Periodontist. Изд. Исияку, 1999, 28-37.

ТАБ. ЧТО ОБЯЗАТЕЛЬНО К ИЗУЧЕНИЮ ПО РЕНТГЕНОГРАММЕ ДО НАЧАЛА ЛЕЧЕНИЯ

СТРУКТУРЫ И КОНТУРЫ ЗУБОВ	СТРУКТУРЫ И КОНТУРЫ ПАРОДОНТА
<ul style="list-style-type: none"> Длина и морфология корней Соотношение длины коронка-корень Система корневых каналов Дно пульпарной камеры Качество реставраций Качество эндодонтического лечения корневых каналов Наличие зубного камня 	<ul style="list-style-type: none"> Степень и тип деструкции альвеолярной кости Протяженность, непрерывность, ширина твердой пластинки альвеолы зуба (вокруг эма-лево-цементной границы, медиальные и дистальные поверхности корня, у апекса) Ширина пространства периодонтальной связи Структура губчатой альвеолярной кости Костная ткань в области фуркации корней Костная ткань в периапикальной области

СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ УСТАНОВКА Intego

СКАНИРУЙ И ПОЛУЧИ КП
НА ТРИ КОМПЛЕКТАЦИИ



 Dentsply
Sirona



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР «DENTSPLY SIRONA»
В КАЗАХСТАНЕ – ТОО «ЛУЧ»

В НАЛИЧИЕ В МАГАЗИНАХ ТОО «ЛУЧ»

ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ИНФОРМАЦИЮ УТОЧНЯЙТЕ
У ВАШЕГО РЕГИОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖЕРА

   too.luch
www.luch.asia

Торговое название	Производитель, страна	Регистрационный номер
Стеклокерамические заготовки из дисиликата лития PressCeramic HT (высокая прозрачность), MT (средняя прозрачность), LT (низкая прозрачность), MO (средняя непрозрачность), Oral	Sagemax Bioceramics, Inc., США	ПК МИ (ИМН)-0№028660 от 29.10.2024 (бессрочно)

ОБЪЯВЛЕНИЯ

ТРЕБУЮТСЯ / ИЩУ РАБОТУ

Требуется ортодонт со стажем от 3 лет.
сot. 8-747-170-01-72

Требуется мед.сестра в стоматологии.
Режим работы с 9:30 по 18:00 с пн-пт. 5 дней в неделю.
Контактное лицо – Ибрагимов Баходир:
сot. 8-701-245-21-00
сot. 8-701-576-98-96

Ищу работу.
Стаж 15 лет, все виды работ.
Съемное протезирование: Акрил, нейлон, бюгеля, телескопы.
Несъемное протезирование: мет.керамика, вкладки дисиликат вириры E.max, Zircon.
Контактное лицо – Николай:
сot. 8-707-376-72-49

ПРОДАМ

Продам стоматологическую установку производства Китай б/у, цена 780 000 тенге.
Адрес: Сейфуллина-Шолохова.
сot. 8-707-659-73-22

Продам дентальный рентген аппарат «2D» ORTOPANTOMOGRAPH OP200 D.
Контактное лицо – Бауржан:
сot. 8-747-241-07-21

Стом установка пр-во Китай, компрессор «Эком» пр-во Словакия.
Автоклав «Тюмень» пр-во Россия.
Бактерицидный шкаф мал.
1 300 000 тенге.
сot. 8-702-114-24-01

Продам стом.установку Китай, б/у.
Цена договорная.
Контактное лицо – Тобагабыл Бейбут:
сot. 8-747-410-80-30

КУПЛЮ

Куплю ювелиры, Самсон, вальцы, хромографические пластинки, сезуфол, мерки.
Не дорого.
Контактное лицо – Нурлан:
сot. 8-747-900-48-90

УСЛУГИ

Услуги цифровой зуботехнической лаборатории для врачей:
- Фрезеровка титана и кобальт-хрома
- Изготовление различных конструкций из диоксида циркония
- Изготовление конструкций из диоксида циркония, на имплантах
- Wax Up (моделирование, фрезеровка) (Keroh, Венгрия).
- Изготовление конструкций путем прессования дисиликата лития (e.max Ivoclar, Celtra DeguDent, Sagemax) (виниры, вкладки, накладки, коронки).
- Изготовление временных конструкций путем фрезерования PMMA (Keroh, Венгрия).
- 3D печать полимерами SLA (Formlabs, США).
- 3D печать кобальт-хром SLM.
- Фрезеровка различных систем кап для сплнт-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, Renfert, bredent, Keroh, Upcera, Scheffner, Zotion, ВладМиВа, GC.
сot. 8-776-333-02-30

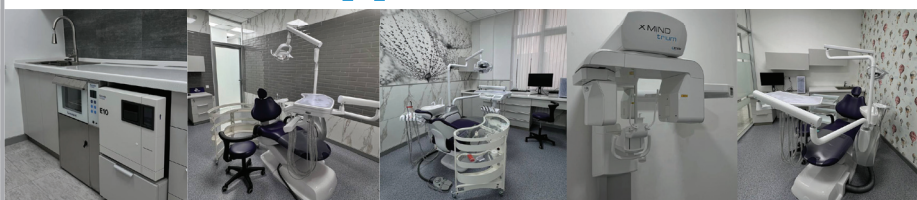
АРЕНДА

Сдам кресло в аренду, по часам молодым врачам. Возьму на обучение современной методике лечения молодых врачей со своими клиентами по договоренности. Медеуский район, район зеленого базара.
сot. 8-707-362-22-71

Сдам в аренду стоматологический кабинет при клинике. Имеется 3D аппарат «Planessa», который делает все снимки, установка «Mercuri» новая установка. Клиника в центре города Алматы, ул. Наурызбай батыра уг. Казыбек би, имеется парковка; на целый день либо пол дня. А так же нужны врачи-стоматологи: терапевт, хирург, ортодонт на процент.
Срочно требуется медсестра.
сot. 8-707-175-59-94

Сдается на пол дня стоматологический кабинет.
Установка Сирона. По адресу: ул. Кунаева, 75, уг.ул. Гоголя.
сot. 8-701-244-20-10

Сдам стоматологический кабинет при клинике в аренду, в районе ул. Сапатаева-Аузובה, первая линия, в кабинете имеется кондиционер, установка дипломат, инструменты предоставляются.
сot. 8-777-366-99-36



- ✓ 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**

3D печать методом селективного спекания (SLM): Каркасы любой протяженности; балки; мосты; зубы; бюгеля; различные изделия

Фрезеровка титана: балки; ортопедические конструкции

3D печать фотополимерная: Диагностические модели; учебные модели; выжигаемые заготовки; каппы; шаблоны и многое другое

FROM LUCH.LAB.ASIA

Казахстан, Алматы, ул. Азовская, 29
Моб.: +7-776-333-02-30
Тел.: +7-727-233-64-80, вн. 107
e-mail: luch.lab.asia@gmail.com
Инстаграм: luch.laboratory

Фрезеровка циркония: ортопедические конструкции любой протяженности и сложности

Фрезеровка PMMA: временные ортопедические конструкции; каппы; сплнтты; зубы; диагностические конструкции

Пресс керамика: виниры; вкладки; накладки; коронки

Фрезеровка воска: фрезеровка выжигаемых конструкций

Металло керамические конструкции

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	• KMI3	• 3M	• Dochem	• Fona
• NSK	• Carlo de Giorgio	• Dentsply Sirona	• Posdion	• 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



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.



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР КОМПАНИИ «NSK» ТОО «ЛУЧ»

   too.luch

г. Алматы, ул. Ключкова, 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 (7182) 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. 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. 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 (7182) 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: petropav_luch@mail.ru

г. Туркестан,
Жана кала, ул.9, д. 17, НП 73
+7 778 299 64 06
e-mail: turkestan@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. 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. 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. Шымкент, ул. Желтоқсан, д. 29
+7 775 706-55-67
What's app: +7 775 706-55-67
e-mail: shimkent@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

www.luch.asia

Стоматологический вестник
Выпуск №10(289) октябрь 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