

Научно-практическая конференция *Bausch + Lomb* “Актуальные вопросы контактной коррекции зрения”

Москва, 16 декабря 2010 года

16 декабря в гостинице Рэдиссон САС Славянская (Москва) прошла традиционная ежегодная конференция Bausch + Lomb.

Встречу открыл Кантри менеджер компании Bausch + Lomb в России и странах СНГ **В.В.Король**.



Он коротко напомнил славные страницы истории компании с более чем полуторавековой историей.

Компания состоит из трех структурных подразделений: фармакологического, хирургического и подразделения Vision Care, разрабатывающего, выпускающего и продающего средства контактной коррекции зрения.

Сегодня в России работает уже 70 сотрудников Bausch + Lomb. Бизнес компании в 2010 году в России увеличился на 26% (в денежном выражении). Наиболее быстрорастущий (и самый крупный) бизнес компании в России - фармакологический.

В первую пятерку самых продаваемых в России продуктов компании входят ReNu, Optima, Corneregel, Pantenolspray и PureVision.

Среди стратегических для компании направлений развития докладчик отметил расширение портфеля продуктов и освоение новых территорий. Новинками компании в России в 2011 году станут многофункциональный раствор Biotrue, линзы плановой замены PureVision 2 HD. Компания в 2011 году собирается полностью перейти на российский склад и намеревается увеличить объем потребительской рекламы.

В новейшем многофункциональном растворе Biotrue использованы идеи так называемого биовдохновения, под которым понимают имитацию идей природы в искус-

ственных системах. Подобные принципы используются в фотонике, медицине, при производстве красителей, косметических средств, систем безопасности, бумаги.

Профессор **П.Вуксик** (Великобритания) рассказал об основных принципах бионики и биовдохновения (читатели нашего журнала могли видеть его статью по этому поводу в №6, 2010 г.).



Подробнее на свойствах нового раствора Biotrue остановилась **Ш.Доннели** (Великобритания), региональный медицинский директор подразделения контактной коррекции зрения Bausch + Lomb.

Раствор обладает несколькими ключевыми особенностями.

Входящие в его состав борат натрия и борная кислота сохраняют оптимальный pH, аналогичный pH слезы здорового глаза, что обеспечивает нормальное физиологическое состояние роговицы. Данный уровень pH способствует эффективности уникальной двойной системы очистки и дезинфекции (PHMB и поликватерниум-1).

Естественное увлажняющее вещество организма человека, гиалуронан (натриевая соль гиалуроновой кислоты), является важным компонентом хрящей, содержится в синовиальной жидкости суставов, а также в тканях глаза. Гиалуронан обладает антибактериальными свойствами, играет важную роль в заживлении ран и оказывает антиоксидантное действие.

Гиалуронан образует разветвленную гидрофильную сеть, которая удерживает огромное количество влаги на поверхности линзы. В итоге вокруг обработанной раствором Biotrue линзы создается увлажняющая “подушечка”. К тому же гиалуронан стабилизирует слезную пленку и

ВСТРЕЧИ, СОБЫТИЯ, ЛЮДИ



способствует поддержанию белков слезы в нативном состоянии, что сохраняет их антимикробную активность.

Даже через 20 часов после обработки на линзах сохраняются высокие концентрации раствора, обеспечивающие непревзойденный комфорт в течение всего дня.

Раствор Biotrue обладает исключительной дезинфицирующей активностью в отношении всех регламентируемых международными стандартами микроорганизмов и намного превышает эффективность многофункциональных систем других производителей, особенно в отношении грибковых микроорганизмов. Кроме этого, раствор эффективен и в отношении обеих форм акантамебы.

В клинических исследованиях 8 из 10 пациентов подтвердили, что раствор Biotrue обеспечивает высокий уровень комфорта в течение всего дня и безупречную чистоту линз.

В следующем выступлении Ш.Доннели представила еще одну новинку Bausch + Lomb - силикон-гидрогелевую линзу ежемесячной замены PureVision 2 HD.

Линзы производятся из того же материала, что и линзы PureVision, но обладают целым рядом особенностей.

Во-первых, они стали значительно тоньше: толщина линз (-3,00 D) в центральной части составляет всего 0,070 мм. В средне-периферической части и на краю линза также истончена.

Технология ComfortMoist может быть названа второй особенностью линзы. Утонченный край и наличие полочкамина в блистерной упаковке обеспечивают высокий комфорт, что особенно важно для первичных пациентов.

Асферическая оптика с качеством высокого разрешения обеспечивает ясное четкое зрение, что особенно важно в условиях низкой освещенности. Высокое разрешение достигается учетом в дизайне линзы средней величины сферической аберрации в популяции.

Благодаря уменьшению толщины пропускание кислорода (Dk/t) составляет 130 единиц.

Компания Bausch + Lomb подчеркивает, что ежедневный режим замены пациенты соблюдают в значительно большей степени (72% пациентов), чем режим двухнедельной замены (48%), что обеспечивает более безопасное ношение.

Остается добавить, что объявленные новинки, универсальный раствор Biotrue и силикон-гидрогелевые линзы PureVision 2 HD, появятся в продаже в России в 2011 году.

М.В.Решетникова (Казань), медицинский директор сети “Корд Оптика”, рассказала о тенденциях развития контактной коррекции зрения в руководимых ею оптиках.

Сегодня сеть “Корд Оптика” насчитывает 26 магазинов, 17 из которых расположены в Казани.



Компания уделяет большое внимание обучению персонала и современному оснащению всех кабинетов, из чего следует возможность предложения пациентам профессиональных услуг. К сожалению, в Казани, да и в большинстве городов России сегодня есть “оптики”, в которых отсутствуют соответствующие условия для работы, нет кабинета врача (и врача тоже), а часто нет и лицензии. Собственники таких магазинов полагают, что пациенты не готовы платить за высокий уровень обслуживания, в том числе и за подбор контактных линз. Персонал подобных “оптик” заинтересован в сиюминутных выгодах от продажи товара, что ведет к росту количества осложнений и отказам от ношения контактных линз.

Между тем, в сети оптик “Корд” успешно подбирают самые современные контактные линзы. В основе ассортимента - линзы плановой замены: силикон-гидрогелевые линзы составляют 68% от общего числа подборов, 14% пациентов “Корд” носят однодневные линзы, 8% - гидрогелевые линзы ежемесячной замены, 8% - цветные линзы и лишь 2% - гидрогелевые линзы ежеквартальной замены.

Помимо очевидных медицинских преимуществ, подбор контактных линз обладает и коммерческой привлекательностью. При рекомендации линз плановой замены увеличивается число посещений пациентом оптики и общий доход магазина. Растет клиентская база. Пользователи контактными линзами часто покупают рецептурные или солнцезащитные очки.

Ряд факторов негативно влияет на продажи контактных линз в специализированных оптиках. Это демпинг в несертифицированных “местах продажи”, раздача бесплатных линз в Интернет-магазинах и некоторых опти-

ВСТРЕЧИ, СОБЫТИЯ, ЛЮДИ

ках, увеличение пациентами сроков использования линз (в том числе и из-за неправильных рекомендаций персонала оптик).

Реальность такова, что профессиональные оптики стали меньше зарабатывать на продаже контактных линз.

В сложившейся ситуации докладчик предлагает продолжать повышать квалификацию сотрудников оптик (в оптиках “Корд” любой сотрудник торгового зала прекрасно ориентируется в характеристиках контактных линз), работать над повышением осведомленности населения о возможностях контактных линз. В последнем случае будет очень кстати помощь компаний-производителей.

У оптик “Корд” есть большой потенциал для продолжения роста. Торические и мультифокальные контактные линзы пока составляют лишь малый процент от общего числа подборов.

Компания разрабатывает программы для постоянных клиентов (имеются семейные и студенческие дисконтные карты, дни и часы бесплатных консультаций для постоянных клиентов и их родственников), работает служба доставки контактных линз домой или на работу.

Конечные цели программ и дополнительных услуг “Корд” - наращивание клиентской базы по контактной коррекции, повышение уровня сервиса и, в конечном итоге, рост объема продаж контактных линз и средств ухода за ними.

П. Гурффанти, директор фармацевтического подразделения Vausch + Lomb по региону развивающихся рынков (куда входит Россия, страны Восточной и Южной Европы, страны Ближнего Востока и Африки) с общим населением более 800 млн человек, в коротком выступлении сообщил, что цель Vausch + Lomb - стать лучшей в мире



компанией по производству продуктов для охраны зрения. И страны развивающихся рынков в решении этой задачи могут быть настоящим “двигателем”.

И. Бруке, коммерческий директор хирургического подразделения развивающихся рынков Vausch + Lomb, остановился на инновациях компании последнего времени и ближайших перспективах.

Система для факоэмульсификации Stellaris Vision Enhancement System отличается простотой, удобством и безопасностью. Микроинвазивная хирургия катаракты и имплантация ИОЛ через микроразрез величиной в 1,8 мм - это реальность.



Известный российский специалист, профессор **К.Б. Першин** (сеть клиник “Эксимер”, Москва) рассказал об основных возможностях современной офтальмохирургии.



Появляются новые материалы для ИОЛ и новые дизайны самих искусственных хрусталиков.

Современные хирургические системы позволяют выполнить основные этапы операции по экстракции катаракты в буквальном смысле без участия хирурга (с помощью фемтосекундного лазера). Факоэмульсификационная система Stellaris позволила перейти на хирургию MICS 1,8 мм в 100% случаев.

Профессор К.Б. Першин рассказал также о положительном опыте имплантации аккомодирующих ИОЛ CrystaLens HD в системе клиник “Эксимер” (прооперировано более 100 пациентов).

Предпринимаются попытки интраокулярной коррекции слабовидения (в случаях амблиопии и макулодистрофии).

Усилия компании Vausch + Lomb в области производства хирургических систем позволяют предложить пациентам все более надежные и комфортные способы решения их проблем со зрением.

В заключение конференции **П. Гурффанти** представил новые разработки фармацевтического подразделения Vausch + Lomb.

Конференция завершилась торжественным ужином.