

Контактные линзы в 2010 году

Минувший год, на первый взгляд, не явил миру новых сверхъестественных средств контактной коррекции зрения. Но произошло несколько событий, которые со временем могут серьезно изменить всю отрасль контактной коррекции.

Прежде всего вспомним, что компания Novartis стала собственником одной из крупнейших в мире офтальмологических компаний Alcon Pharmaceuticals. Объединение усилий собственного офтальмологического подразделения CIBA Vision с возможностями Alcon знаменует начало новой главы в истории компании Novartis. Формально сделка завершится к середине 2011 года, но уже сейчас можно говорить о рождении нового офтальмологического "гиганта". Даже не касаясь фармацевтического и хирургического бизнесов Alcon, напомним, что эта компания безоговорочно доминировала на крупнейшем в мире американском рынке средств ухода за контактными линзами.

На прошедшей в ноябре 2010 года ежегодной сессии Американской Академии Оптометрии в одном из сообщений прозвучала информация о появлении у Alcon новейшего многофункционального раствора OptiFree EverMoist для мягких контактных линз, обеспечивающего продолжительную (в течение 16 часов ношения) увлажненность линз. Учитывая, что в России еще не появился и предыдущий многофункциональный раствор Alcon, OptiFree RepleniSH, можно предположить, что российский рынок средств ухода за линзами в ближайшее время претерпит существенные изменения.

Кроме того, в конце октября 2010 года на Европейском Симпозиуме по коррекции зрения в Риме, организованном CIBA Vision, компания обнародовала информацию о создании своих первых контактных линз, заявленных как средство профилактики прогрессирования миопии. В разработке этих линз участвовали известнейшие специалисты, в

том числе и Институт исследований глаза Брайена Холдена (Австралия). По мнению профессора Б.Холдена, если будущее покажет эффективность подобных решений, изменится вся система представлений о коррекции зрения!

Количество работ, посвященных оптическим способам профилактики развития миопии, растет в геометрической прогрессии. В течение последнего года в странах Юго-Восточной Азии уже начались продажи контактных линз MiSight (Cooper Vision) и очковых линз MyoVision (Carl Zeiss), приостанавливающих (по мнению компаний-производителей) развитие близорукости.

Таким образом, возможная профилактика прогрессирования миопии с помощью контактных линз – еще один волнующий вариант эволюции рынка средств контактной коррекции зрения.

В 2010 году рынок контактных линз не претерпел существенных изменений по сравнению с предыдущими годами. По оценкам агентства R.W.Baird & Co., доли мирового рынка контактных линз во 2-м квартале 2010 года составили: Johnson & Johnson - 44%, CIBA Vision - 22%, CooperVision - 16%, Bausch + Lomb

- 14%. Таким образом, все остальные компании (кроме упомянутых) контролируют лишь 4% рынка, как и в предыдущие годы. Суммарный объем мирового рынка контактных линз в 2010 году оценивается в 6,1 млрд долларов с перспективой роста примерно на 5% в 2011 году. По оценкам того же источника, к 2015 году мировой объем рынка контактных линз достигнет уже 11,7 млрд долларов. Трудно сказать, как строятся подобные прогнозы (для достижения роста показателя с 6,1 до 11,7 единиц за 5 лет ежегодный объем роста должен составлять 13-14%), но “здоровье” рынка контактных линз очевидно, и темпы его роста явно превосходят общую скорость роста мировой экономики.

Наш журнал “Вестник оптометрии” в 2010 году в очередной раз принимал участие в опросе специалистов относительно особенностей использования контактных линз в своих странах. Поэтому мы позволим себе сравнить российский рынок средств контактной коррекции с мировым, с рынками отдельных стран и рассказать о нашей специфике.

Напомним, в каждой из стран (а в 2010 году таких стран оказалось 27) проводившие исследование



КОНТАКТНЫЕ ЛИНЗЫ

организации произвольно рассылали 1000 специалистов анкеты с просьбой привести сведения о первых 10 пациентах, которым подобраны контактные линзы.

Мировые тенденции подборок контактных линз

Демографические особенности

Как и в предыдущие годы, женщины составляют 2/3 от числа пациентов, которым подбирают контактные линзы с разбросом по разным странам от 57% в Израиле (исключая 47% женщин в Исландии, поскольку число заполненных анкет в этой стране было очень невелико) до 79% в Китае. Возраст старейшего пациента составил 95 лет (женщина, Япония). Самому младшему пациенту было всего 6 месяцев, и ему были подобраны мягкие линзы пролонгированного ношения.

Средний возраст пациентов составил 31 год (в диапазоне от 23,7 лет в Китае до 34,9 лет в странах северной Европы – Великобритании, Норвегии, Швеции). Как и в предыдущие годы, на более развитых рынках (в Англии, США, Канаде, Австралии, странах Скандинавии) средний возраст пациентов достоверно выше чем на "развиваю-

щихся" рынках (в Китае, Тайване, Болгарии, Израиле и России). Вероятно, это объясняется наличием большой группы опытных пользователей контактными линзами, которые по мере старения начинают искать для себя варианты все более сложной коррекции.

Подборы линз разных типов

Мягкие контактные линзы продолжают доминировать на рынках всех стран: частота их подборок в Австралии, Канаде, Дании, Норвегии, Исландии, Литве, Румынии, Китае и Тайване близка к 100%, а в среднем в мире она составляет 91%.

Силикон-гидрогелевые линзы, ставшие по итогам 2009 года самым подбираемым классом мягких линз (39%), в 2010 году продолжили экспансию на рынке: их доля составила уже 51% от числа всех подборок мягких линз. В ряде стран частота подборок силикон-гидрогелевых линз намного выше среднего: Канада (82%), Франция (86%), Нидерланды (64%), Португалия (75%), Швеция (68%), США (73%). Россия в этом смысле выглядит вполне достойно (48%): в нашей стране почти каждая вторая подбираемая мягкая линза – силикон-гидрогелевая.

Демографические сведения о подборе контактных линз в мире

Страна	Средний возраст, лет	% женщин
Австралия (AU)	34,0	66
Болгария (BG)	27,9	70
Канада (CA)	33,3	68
Китай (CN)	23,7	79
Чехия (CZ)	29,3	66
Дания (DK)	34,1	67
Испания (ES)	30,7	62
Франция (FR)	33,1	67
Гонконг (HK)	28,7	71
Израиль (IL)	28,5	57
Исландия (IS)	29,8	47
Япония (JP)	30,4	68
Литва (LT)	25,8	67
Нидерланды (NL)	34,3	63
Норвегия (NO)	34,9	63
Новая Зеландия (NZ)	34,2	62
Португалия (PT)	29,8	67
Румыния (RO)	28,3	74
Россия (RU)	26,8	74
Тайвань (TW)	27,8	75
Швеция (SE)	34,9	59
Великобритания (UK)	34,9	63
США (US)	32,9	62
В среднем	31,0	67

Вторым по популярности классом подбираемых линз в 2010 году стали однодневные линзы: сегодня практически каждый третий пациент в мире носит линзы этого типа. Многие различия в частоте подборов между странами линз разных классов можно объяснить особенностью маркетинговых

планов компаний-производителей. Иначе трудно понять, почему в соседних Дании и Голландии полученные данные разительно отличаются: в Дании преобладают однодневные линзы (62%), а в Нидерландах - силикон-гидрогелевые линзы (64%). То же самое характерно и для соседних Норвегии и

% подборов однодневных и силикон-гидрогелевых линз в отдельных странах

Страны	1-Day	SiH линзы
Австралия (AU)	28	60
Канада (CA)	19	82
Дания (DK)	62	32
Япония (JP)	49	25
Нидерланды (NL)	12	64
Норвегия (NO)	51	36
Великобритания (UK)	47	46
Швеция (SE)	21	68
США (US)	17	73
Россия (RU)	38	48
В среднем	30	51

Швеции: в Норвегии в 51% случаев подбирают однодневные линзы, в Швеции 68% пациентов носят силикон-гидрогелевые линзы.

Несколько лет назад известные эксперты предсказывали, что к 2012 году половина подбираемых линз в мире будут силикон-гидрогелевые или однодневные. Уже в 2009 году этот рубеж был значительно превзойден. А по данным 2010 года уже 81% подбираемых в мире линз относится к одному из этих двух классов. Следует иметь в виду, что в приведенной выше таблице однодневные силикон-гидрогелевые линзы учитываются дважды: и как однодневные,

% подборов МКЛ с частотой замены 3 месяца и более

Страны	
Австралия (AU)	0
Канада (CA)	0
Дания (DK)	0
Япония (JP)	2
Нидерланды (NL)	4
Великобритания (UK)	1
США (US)	1
Болгария (BG)	8
Китай (CN)	42
Россия (RU)	7
В среднем	8

и как силикон-гидрогелевые (этим объясняется тот факт, что сумма двух показателей в Канаде, например, вообще превышает 100%).

Линзы с частотой замены 3 месяца и более остаются популярными на развивающихся рынках. Частота их подборов доходит до 42% от общего числа подборов мягких линз (в Китае).

Цветные линзы популярны в странах Юго-Восточной Азии (Корея - 15% от подборов мягких линз, Тайвань - 24%) и некоторых странах Восточной Европы (Литва - 7%, Чехия - 11%, Россия - 6%). В развитых странах косметические линзы подбирают редко.



КОНТАКТНЫЕ ЛИНЗЫ

Подборы мягких контактных линз (МКЛ) в отдельных странах

Страны	% подборов МКЛ	Сферич.	Торич.	Косметические
Австралия (AU)	100	50	37	0
Болгария (BG)	97	86	7	1
Канада (CA)	99	53	27	0
Китай (CN)	100	47	6	0
Дания (DK)	97	63	14	2
Япония (JP)	88	86	11	1
Нидерланды (NL)	73	48	35	0
Россия (RU)	98	88	5	6
Великобритания (UK)	98	51	33	1
США (US)	97	56	21	1
В среднем	90	61	22	3

Частота назначения линз сложных дизайнов также серьезно различается: как правило, на более “развитых” рынках чаще предлагают линзы сложных дизайнов.

В ряде стран (Австралия, Канада, Франция, Чехия, Эстония, Израиль, Нидерланды, Норвегия, Новая Зеландия, Португалия, Румыния, Великобритания) каждая 3-4-я подбираемая линза - торическая. Так что из всякого правила есть исключение: присутствие в этом перечне Румынии и Эстонии наводит на мысли о перспективах торических линз в России.

Ситуация с мультифокальными линзами еще более очевидная: на самых развитых рынках мультифокальные линзы подбирают чаще всего. Разумеется, высокий процент подборов

мультифокальных контактных линз коррелирует со средним возрастом пациентов в данной стране: чем старше пациенты, тем чаще назначают мультифокальные линзы. Исключением здесь является Китай, где мультифокальные (или монофокаль-

% подборов мягких мультифокальных линз (и линз, подбираемых по принципу моновидения) и средний возраст пациентов

Страны	% мульт.	Сред.возраст
Канада (CA)	20	33,3
Дания (DK)	22	34,1
Франция (FR)	27	33,1
Норвегия (NO)	26	34,9
Швеция (SE)	36	34,9
США (US)	21	32,9
Китай (CN)	17	23,7
Россия (RU)	0	26,8
В среднем	12	31,0



КОНТАКТНЫЕ ЛИНЗЫ

ные линзы, подбираемые для моно-видения) подбирают сравнительно часто, но средний возраст пациентов наименьший из всех участвовавших в исследовании стран. Этот результат трудно объяснить.

Особенности российского рынка контактных линз

Средний возраст российского пациента, пользующего контактными линзами, едва ли не самый маленький в мире и составляет около 26,8 лет. Из этого следуют, что контактные линзы у нас чаще носят подростки и молодые люди, которые к 30 годам при наличии дефекта зрения предпочитают выбирать очки. Косвенно этот факт свидетельствует о непопулярности в России линз сложных дизайнов - торических и мультифокальных, хотя все лучшие из существующих в мире линз этого типа в России давно доступны.

Как и следовало ожидать, преобладающим типом дизайна линз в России является сферический (88%). Торические линзы в России подбирают примерно в 5% случаев, что очень мало по сравнению с большинством других стран. Трудно поверить, что примерно таков процент пациентов

с астигматизмом, посещающих наши оптики. Ведь явно он гораздо выше!

Что мешает подборам торических линз в России? "Они очень дороги" – это уже не аргумент. Ряд компаний готовы предложить однодневные торические линзы по цене сферических. А ведь однодневные линзы довольно популярны в нашей стране. Компании-производители подчеркивают, что выгода от подборов торических линз даже с малыми цилиндрами состоит не только в увеличении остроты зрения, но и в снижении числа астигматических жалоб. Не исключено, что некорригированный астигматизм способствует прогрессированию миопии. Об этом тоже не следует забывать.

Зато по проценту подборов однодневных и силикон-гидрогелевых линз Россия близка к среднемировым показателям, причем частота подборов линз этих типов в России постоянно увеличивается. Это отродно, поскольку упомянутые два класса относятся к самым безопасным и современным типам мягких линз.

В России остаются сравнительно популярны цветные МКЛ и контак-



КОНТАКТНЫЕ ЛИНЗЫ

тные линзы длительного срока использования.

Самыми востребованными в России являются линзы ежедневной замены (38%), ежемесячной замены (33% подборов) и замены 1 раз в 1-2 недели (18%). Интересно, что по этим показателям структура российского рынка отличается от средних данных для всего рынка контактных линз в мире, где однодневные линзы подбирают в 30% случаев, 1-2-недельные – в 18% случаев, а линзы ежемесячной замены – в 44%. Линзы, заменяемые 1 раз в 3-6 месяцев, подбирают в России в 6% случаев (в мире - 4%), а ежегодно заменяют линзы 1% пациентов (в мире - 4%). Отметим, что на рынках многих стран линзы со сроком замены более 1 месяца уже исчезли (Австралия, Канада, Дания, Израиль, Япония, Новая Зеландия, Швеция). Возможно, спрос на линзы длительного использования подержит появление в России собственного производства традиционных силикон-гидрогелевых линз.

Подавляющее большинство российских пациентов (90%) пользуются своими линзами 5 и более дней в неделю.

Доля гидрогелевых контактных линз с низким влагосодержанием (3%) и высоким влагосодержанием (9%) остается сравнительно низкой; как и в предыдущие годы наибольшей популярностью в России пользуются контактные линзы средней гидрофильности (40%) (содержание воды 40-60%). Интересно, что в некоторых странах диспропорционально велик спрос на высокогидрофильные линзы (Дания- 24%, Нидерланды- 19%, Норвегия - 30%, Новая Зеландия - 30%, Великобритания- 27%).

В большинстве случаев (99%) для ухода за контактными линзами российские пациенты используют многофункциональные растворы. В среднем в мире их доля не столь значительна (88%), поскольку специалисты не забывают напоминать своим пациентам об эффективности пероксидных систем.

В целом, структура российского рынка все более соответствует структуре рынков стран Западной Европы с некоторыми "национальными" особенностями: в России, про-



КОНТАКТНЫЕ ЛИНЗЫ