

Анализ российского рынка контактных линз в 2009 г. по результатам анкетирования, проведенного журналом «Вестник оптометрии»

В январе-марте 2009 г. редакция в пятый раз провела исследование отечественного рынка контактной коррекции зрения (ККЗ). Напомним, что наше исследование является составной частью глобального анализа, ежегодно проводимого в различных странах мира английской компанией EuroLens Research. В этом номере журнала мы знакомим читателей с результатами исследования российского рынка контактных линз (КЛ).

Кратко напомним, как проводилось исследование. Читателям журнала в 1 квартале 2009 г. были разосланы стандартные анкеты, используемые EuroLens Research во всех странах. В анкетах содержались вопросы о том, какие линзы и средства ухода врач предлагал первым (с момента начала заполнения анкеты) 10 пришедшим к нему пациентам, а также некоторые общие сведения о самих врачах.

Информация о первых 10 пациентах

Дата подбора

Первичный пациент или повторный визит

Возраст и пол пациента

Материал подобранных пациенту линз (жесткие или мягкие линзы низкого, среднего и высокого влагосодержания, силикон-гидрогелевые)

Дизайн линз (сферический, торический, мультифокальный, цветные, ортокератологические)

Частота замены (1 день, 1-2 нед., 1 мес., 3-6 мес., 12 мес.)

Сколько дней в неделю пациент собирается носить линзы?

Режим ношения (дневной или пролонгированный)

Рекомендованная система ухода за КЛ

В типовую анкету мы включили также вопросы, уточняющие названия предложенных врачом этим пациентам контактных линз и растворов.

Статистика и география анкетирования

Из 1 тысячи разосланных с журналом анкет Редакция получила обратно 126 заполненных анкет, что несколько больше, чем в предыдущем году (около 100 анкет). Редакция выражает искреннюю признательность всем приславшим свои анкеты. Мы получили для анализа информацию о почти 1300 подборов, что, безусловно, позволяет доста-

Trends in contact lens prescribing in Russia. 2009

The fifth survey into Russia established by Journal of Optometry, Russia, was conducted according the format of EuroLens Research, UK. Practitioners were asked some questions about themselves, and for each from the first 10 patients fitted by contact lenses.

точно полно представить ситуацию в начале 2009 г. на отечественном рынке ККЗ.

География полученных анкет, как обычно, обширна – она охватывает всю территорию России. Представлены многие регионы страны, вклад столицы – около 10%.

Кто и где подбирает контактные линзы?

Данные о врачах, подбирающих КЛ, как и следовало ожидать, не слишком отличаются от прошлогодних. Общий стаж работы врачей-офтальмологов, занимающихся контактной коррекцией зрения, составил в среднем около 19 лет; средняя продолжительность работы в ККЗ – 9-10 лет

Подбирают КЛ, в основном, в отдельных независимых оптиках или в оптиках, входящих в состав небольших (2-9) местных сетей – таких у нас в этом году среди приславших анкеты около 70%. Крупнейшие в стране оптические сети представлены, в основном, специалистами “Линзмастера”.

Кому подбирают контактные линзы?

Средний возраст пациентов, пользующихся ККЗ, составляет около 26 (29) лет (здесь и далее в скобках приведены данные прошлого года). Возраст самого маленького пациента, упомянутого в полученных нами анкетах, – 2 года (было 7 лет), а самого старшего – 64 (60) года. В диапазоне 18-25 лет находится 45% (43%) пациентов. Женщины среди тех, кому подобрали КЛ, составляют 73% (62%). В более ранних проведенных нами исследованиях

КОНТАКТНАЯ КОРРЕКЦИЯ

женщины составляли около 70% всех пользователей контактными линзами.

В 2009 г. первичных пациентов, как обычно, было меньше, чем пришедших повторно: 38% против 62%. Напомним, что в 2008 г. их было 40%, в 2007 г. – 25%, в 2006 – 32%, в 2005 г. – 38%. Таким образом, несмотря на кризис, доля первичных пользователей контактными линзами осталась на уровне начала 2008 года, когда мировой экономический кризис еще не начался.

Распределение между первичными и повторными пациентами сильно зависит от возраста. Среди тех, кому не исполнилось 17 лет, число первичных пациентов выше среднего уровня – 57% (60%). В диапазоне возрастов 17-30 лет (эти пациенты наиболее часто пользуются КЛ) число первичных уменьшается до 39% (42%). В более зрелом возрасте (старше 30 лет) первичных пациентов становится еще меньше 33% (32%).

Какие линзы подбирают?

Дальнейший анализ мы будем проводить, в основном, отдельно для 2-х групп: первичных и повторных пациентов (как и EuroLens Research).

1. ЖГП линзы или МКЛ?

Среди всех упомянутых в анкетах случаев подбора жесткие контактные линзы предлагались всего лишь в 1% случаев, причем, в отличие от прошлого года, зарегистрирован не один, а уже 5 случаев подбора ортокератологических линз.

Напомним, что в Великобритании жесткие линзы занимают заметную долю рынка контактных линз: около 4% первичных подборов и 12% повторных (данные 2008 г.).

2. МКЛ: распределение по типу материала

В зависимости от влагосодержания материала мягкие (гидрогелевые) линзы были разделены на 3 группы: с низким влагосодержанием (меньше 40%), средним – 40-60% и высоким – > 60%. 4-ю отдельную группу составили силикон-гидрогелевые (СГ) линзы.

В настоящее время врачи чаще всего назначают либо линзы со средним влагосодержанием (40-60%), либо силикон-гидрогелевые линзы (рис. 1).

Линз со средним влагосодержанием: 46% (50%) среди первичных и 37% (43%) среди повторных.

Сравнивая полученные цифры с прошлогодними, отметим небольшое уменьшение частоты назначения таких линз. Это уменьшение, по-видимому, объясняется соответствующим увеличением доли назначаемых силикон-гидрогелевых линз.

Силикон-гидрогелевые контактные линзы в 2009 г.: среди первичных 38% (36%), среди повторных 45% (30%). Особенно значительное увеличение числа подборов этого типа линз среди повторных пациентов, вероятно, объясняется высокой оценкой этих линз как со стороны врачей, так и самими пациентами.

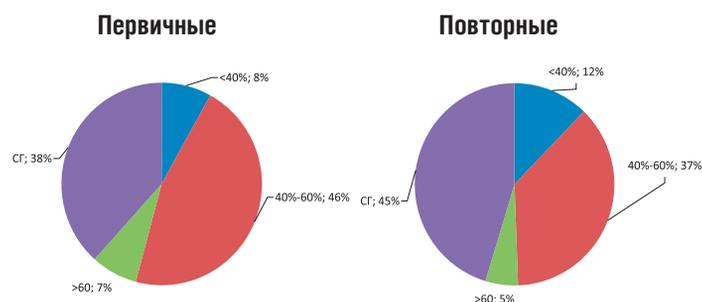


Рис. 1. Распределение назначенных контактных линз по типу материала (для гидрогелевых линз первым указано содержание воды)

Линзы с низким влагосодержанием (с содержанием воды меньше 40%) в последние годы стали подбирать довольно редко. В 2009 г. их число среди первичных пациентов осталось на уровне прошлого года – 8% (напомним, что еще в 2007 г. их было 26%).

Среди повторных пациентов доля линз с низким влагосодержанием по сравнению с прошлым годом несколько уменьшилась 12% (18%). В Великобритании, напомним, таких линз всего около 2%.

Доля СГ линз в последние годы становится все больше: в этом году 43% для всех (перв. и повт.) пациентов, в прошлом – около 33%. Особенно она велика среди повторных назначений – 45%. Видимо, этот тип линз пришелся по душе нашим пациентам благодаря своей комфортности, а врачи выбирают эти линзы за то, что они обеспечивают максимальное снабжение кислородом роговицы.

3. МКЛ: распределение по дизайну

Мы предлагали врачам указать следующие типы дизайнов: сферический, торический, цветные, мультифокальные и ортокератологические линзы. Последние 2 типа линз в полученных нами анкетах встречаются редко (по 5 случаев назначения мультифокальных и ортокератологических линз). Распределение по дизайну представлено на рис. 2.

Как и следовало ожидать, преобладающим типом дизайна является сферический – почти 79% (84%) среди первичных и 89% (92%) среди повторных. Некоторое уменьшение доли сферического дизайна по сравнению с прошлым годом объясняется соответствующим увеличением доли цветных линз.

Особенно заметно увеличилась частота подбора цветных линз среди первичных пациентов: с 5% в прошлом году до 17% в 2009 г. (среди повторных пациентов частота цветных линз в 2009 г. на уровне прошлого года: 8% против 10%).

Популярность торических линз осталась на уровне прошлого года: 4% (перв.) и 3% (повт.) в этом году против 3% и 5% в прошлом. Несмотря на усилия компаний, производящих торические линзы, этот дизайн остается мало популярным среди врачей и пациентов.

КОНТАКТНАЯ КОРРЕКЦИЯ



Рис. 2. Распределение назначенных контактных линз по дизайну

Напомним, что в Великобритании доля торических линз гораздо выше: на уровне 20% в течение последних лет.

4. МКЛ: распределение по частоте замены

Распределение МКЛ по частоте замены показано на рис. 3. Как видно из рисунка, линзы, используемые в течение года и больше, в последние годы назначаются очень редко: для первичных подборов – 4% (4%) и для повторных – 4% (2%). Налицо тенденция последних лет – назначать как первичным, так и повторным пациентам линзы с более частой заменой, обеспечивающей наиболее “здоровый” режим ношения контактных линз.

Линзы с заменой через 1 месяц занимают основную часть рынка – 43% (перв.) и 47% (повт.) против примерно 50% (перв. и повт.) в прошлом году. Отметим, что линзы ежемесячной замены первичным пациентам стали назначать несколько реже.

Линзы, заменяемые через 3 месяца, постепенно становятся все менее популярными, особенно у первичных пользователей: 6% в этом году, 8% в прошлом, 22% в позапрошлом году.

Таким образом, наблюдаемое в этом году некоторое уменьшение частоты подборов линз ежемесячной замены объясняется увеличением частоты подборов линз более частой замены – через 1 или 2 недели и через 1 день.

Частота назначения линз через 1 или 2 недели остается на высоком уровне среди первичных подборов – 21% (22%). А среди повторных наблюдается даже увеличение: 23% против 16% в прошлом году.

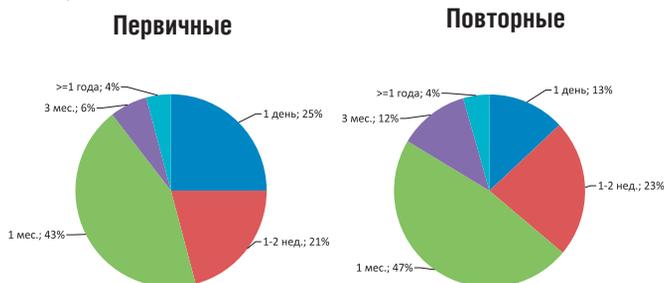


Рис. 3. Распределение назначенных контактных линз по частоте замены

Популярность однодневных линз в этом году также увеличилась по сравнению с прошлогодним уровнем: 25% против 14% в прошлом году для первичных и 13% против 10% для повторных пациентов.

5. МКЛ: продолжительность ношения в течение недели

7 дней в неделю МКЛ по-прежнему носят большинство пациентов (рис. 4) – 50% (59%) среди первичных, 68% (65% среди повторных). Подавля-

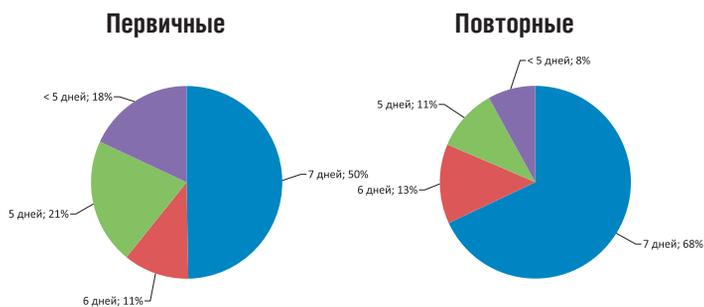


Рис. 4. Распределение назначенных контактных линз по числу дней ношения в неделю

ющее большинство пациентов пользуются мягкими линзами 5 и больше дней в неделю. Причем, становясь более опытными пользователями линз, пациенты предпочитают носить МКЛ каждый день, пользуясь ими даже в выходные (82% - перв., 92% - повт.).

6. МКЛ: дневное и пролонгированное ношение

Подавляющее число пациентов носят МКЛ в дневном режиме: 87% первичных и 84% повторных подборов. Соответственно, пролонгированное ношение назначается в 13% и 16% случаев. Отметим, что в прошлом году пролонгированный режим имел чуть меньшую популярность (на уровне 10%).

Распределение по влагосодержанию для первичных подборов линз, назначаемых для дневного ношения, показано на рис. 5.

Доля мягких контактных линз с содержанием воды менее 40% по сравнению с прошлым годом практически не изменилась: 9% в этом, 8% в прошлом, 25% в позапрошлом году. Доля мягких контактных линз со средним влагосодержанием также почти не изменилась: 52% (55%). Доля линз с высоким содержанием воды стабильно остается низкой (8%, в прошлом году 10%). В последние два года доля силикон-гидрогелевых линз в первичных подборках остается постоянной: 30% в 2009 и в 2008 г., 23% - 2007 г., 19% - 2006 г.

Полученные нами данные не позволяют построить статистически достоверное аналогичное распределение для пролонгированного ношения (т.е. для непрерывного ношения в течение 7 дней). Можно лишь сказать, что в 93% случаев для про-

КОНТАКТНАЯ КОРРЕКЦИЯ

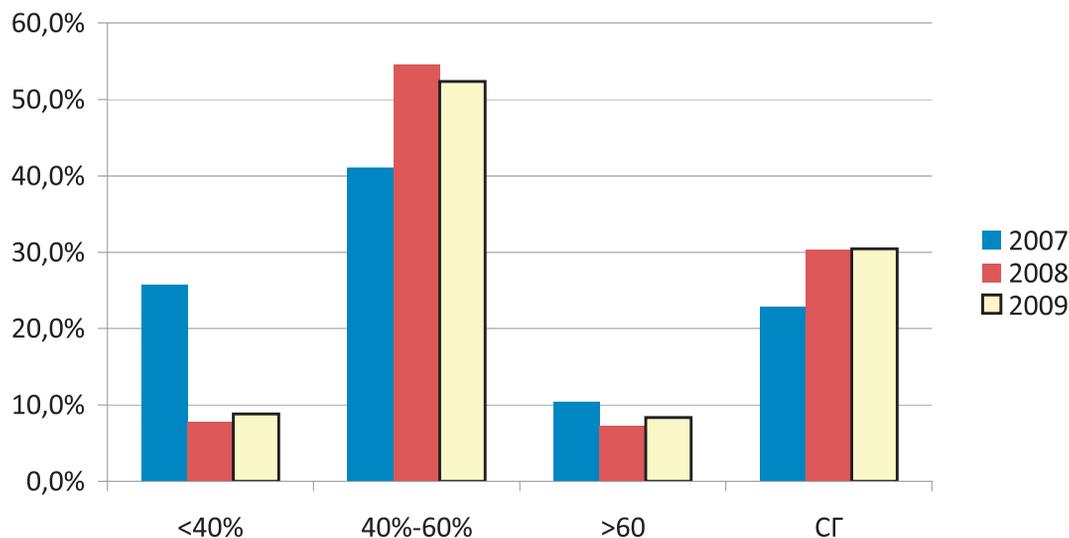


Рис. 5. Распределение линз, назначаемых для **дневного ношения**, по влажностному содержанию. **Первичные подборы.**

лонгированного ношения среди первичных пациентов подбирают силикон-гидрогелевые линзы.

Распределение по влажностному содержанию линз, назначаемых для **дневного ношения**, при **повторных подборах** показано на рис. 6. Доля силикон-гидрогелевых линз по сравнению с прошлыми годами постоянно увеличивается: 36% в 2009 г., 25% в 2008 г., 22% в 2007 г. и 11% в 2006 г. Чаще всего для дневного ношения у повторных пациентов в 2009 г., как и раньше, используются МКЛ с влажностным содержанием 40%-60%: 43% (46% в 2008 г., 50% в 2007 г., 42% в 2006 г.). Доля гидрогелевых линз с высоким содержанием воды (>60%) чуть уменьшилась: 6% (9% в 2008 г. и в 2007 г.).

Для построения статистически достоверного распределения по влажностному содержанию линз, назначенных при **повторных визитах для пролонгированного ношения**, полученных нами данных было недостаточно. Отметим лишь, что силикон-гидрогелевые линзы назначаются в подавляющем большинстве случаев:

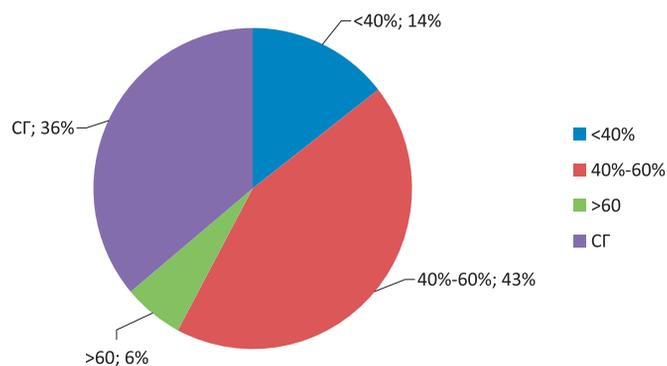


Рис. 6. Распределение линз, назначаемых при **повторных подборах для дневного ношения**, по влажностному содержанию

в 2009 г. в 91% случаев, 2008 г. в 83%, в 2007 г. их доля составляла около 90%.

Заключение

В целом, следует отметить, что структура рынка контактных линз в России, сложившаяся в докризисный 2008 г., устояла, и в начале 2009 г. не произошло заметных изменений в сторону линз более длительного срока ношения или менее современных материалов.

Линзы с низким влажностным содержанием в 2009 г. подбирают так же редко, как и в 2008 г. (около 8%). Неуклонно растет доля силикон-гидрогелевых линз: за год она увеличилась почти на 10% (стало 43%). Причем популярность этих линз увеличилась и при первичных, и при повторных подборах.

Непонятен заметный рост популярности цветных линз при первичных подборах. Видимо, к весне (напомним, что анкетирование проходило в феврале-марте) началась мода на цветные линзы среди девушек. Не исключено, что здесь сказывается влияние работы врачей по пропаганде этого типа линз (врачи сети "Линзмастер" в этом плане оказались очень активны). В категории повторных подборов доля цветных линз не изменилась.

На высоком уровне второй год подряд остается доля линз с заменой через 1-2 недели (более 20%). Среди повторных пациентов наблюдается даже небольшой рост - 23% в 2009 г. против 16% в прошлом.

Таким образом, по структуре подбираемых линз влияние кризиса не заметно. Однако, по отзывам врачей, в этом году, к сожалению, несколько уменьшилось число пациентов в кабинетах.

Скоро придет время очередного анкетирования. Просим наших читателей принять активное участие в нем.