



38-я клиническая конференция BCLA — Британской Ассоциации по контактными линзам

Бирмингем, Великобритания

В.Белоусов, «Вестник оптометрии» (Москва)

С 6 по 9 июня 2014 года в Бирмингеме прошла очередная, 38-я, конференция Британской ассоциации по контактными линзам (BCLA). Конференция стабильно выдерживает высокий уровень посещаемости, и число участников в очередной раз превысило 1000 человек. Хотя схема проведения конференции все усложняется, доклады проходят одновременно в нескольких залах, и нельзя сказать, чтобы они были переполненными. Но, напомним, это событие давно переросло национальный уровень и является крупнейшим в мире международным форумом, посвященным контактными линзам.

В качестве основных тем рассматривались причины отказа пациентов от ношения контактных линз, проблемы слезной пленки при ношении контактных линз, подбор контактных линз детям. Прозвучали также многочисленные доклады компаний-спонсоров.

Первые несколько выступлений, возможно, были самыми актуальными, и на них мы остановимся подробнее.

Конференцию открыл доклад профессора Л.Джонса (Канада) о возможностях влияния на отказы от ношения контактных линз. В последние десятилетия на рынке появилось множество новых контактных линз из новейших материалов и с новыми дизайнами. Но это радикально не изменило ситуацию с отказами от контактных линз: каждый третий пациент, которому подобраны линзы, вскоре перестает их носить.

Отчасти в этом вина самих специалистов: в 75% случаев пациент приходит за линзами сам, и лишь в четверти случаев ему их рекомендует доктор.

Между тем сохранение пациентов в качестве пользователей линзами критично для всей индустрии контактной коррекции зрения.

Дискомфорт и сухость глаза ответственны примерно за половину случаев отказов от ношения линз.

На комфортность линз влияют свойства линзы, тип применяемого средства ухода и особенности самого пациента.

До сих пор непонятно, как лучше имитировать поверхность роговицы. Разные авторы используют собственные методики в попытке доказать, что какая-то линза лучше другой. Но всегда используются “модельные” роговицы, которые невозможно сравнивать. Хотя связь между коэффициентом трения и комфортностью линзы, безусловно, существует.

Профессор Л.Джонс (Канада)

V.Belousov. BCLA 2014 Annual Clinical Conference.

The annual British Contact Lens Association Conference, took part in Birmingham (UK), 6-9 of June 2014, saved the reputation of the leading event in the world, dedicated to contact lenses. The programme included the discussions on all the recent breakthroughs in CL materials, extended wear, possible complications, current state of myopia control technologies, overview of world prescribing trends.

Многие свойства линзы способны повлиять на ее комфортность. Достаточно спорны до сих пор сведения о влиянии кислородной проницаемости материала линзы на ее комфортность. Пока можно утверждать, что не только Dk или Dk/t влияют на комфортность. Важны и многие другие особенности линзы.

Другое свойство линз — коэффициент трения. Но до сих пор непонятно, как лучше имитировать поверхность роговицы. Разные авторы используют собственные методики в попытке доказать, что какая-то линза лучше другой. Но всегда используются “модельные” роговицы, которые невозможно сравнивать. Хотя связь между коэффициентом трения и комфортностью линзы, безусловно, существует.

Еще один большой вопрос — отложения на линзах. Во многих работах комфортность связывают с видимыми отложениями. Но видимые и обнаруживаемые биохимическими методами отложения практически не коррелируют. И доказательства, что видимые отложения влияют на комфортность, практически не существует (для гидрогелевых линз из 9 опубликованных работ в 8 подобная связь не показана, для силикон-гидрогелевых линз в 3 опубликованных работах доказательства таких связей также недостоверны).

Относительно частоты замены линз и ее связи с комфортностью тоже нет однозначного мнения. Во всех 17 опубликованных по этому поводу работах сравнивались линзы из разных материалов, которые обрабатывали разными средствами ухода. И нет ни одной работы, в которой был бы назван идеальный срок замены линз из каждого материала.

Средства ухода за линзами тоже очень существенно влияют на их комфортность. Но здесь тоже больше вопросов, чем убедительных доказательств. Влияет ли прокрашивание роговицы после надевания линзы на ее комфортность? Ответа на этот вопрос пока нет.

Будущее докладчик видит в разработке средств ухода, удаляющих только определенные компоненты отложений, а также в создании новых увлажняющих средств, которые увеличат смачиваемость силикон-гидрогелевых линз.



Но успешность пользования линзами в значительной степени зависит от пациента. Пол, юный возраст, сезонные аллергии, прием некоторых лекарств, особенности диеты, курение и прием алкоголя, соблюдение рекомендаций врача относительно обращения с линзами способны повлиять на конечный результат.

“Маскирование” астигматизма сферическими линзами “не работает”! Пациент не получит оптимального качества зрения и с большой вероятностью откажется от линз. Аргументов против подбора торических контактных линз сегодня нет.

Резюмируя свое выступление, докладчик подчеркнул, что успешность ношения контактных линз зависит от их дизайна и материала, из которого они сделаны, применяемых средств ухода и факторов, зависящих от самого пациента.

Если учитывать все эти составляющие, пациент без малейших проблем будет долго носить контактные линзы.

Доктор Р.Чалмерс (США) проанализировала данные клинических исследований о факторах риска отказа от ношения контактных линз. Она напомнила, что в мире все меняется — появляются новые линзы, средства ухода за ними, растет популярность однодневных линз, резко увеличиваются возможности покупки линз вне кабинетов (в интернете, в “линзоматах” и т.п.). И это реалии, которые нужно всегда держать в голове, если вы не хотите потерять пациента.

По данным масштабного исследования К.Дамблтон (Канада), более половины отказавшихся от ношения линз делают это в течение первого же года ношения. Из этого следует простой вывод: первичным пациентам нужно уделять особое внимание и приглашать их на регулярные контрольные осмотры, чтобы убедиться, что они не испытывают проблем при пользовании линзами.

Особого внимания требуют первичные пациенты, которые обратились за линзами в сравнительно взрослом возрасте — вероятность их неудовлетворенности линзами намного выше, чем у детей и подростков. Для пациентов “пресбиопического” возраста важно скорректировать в первую очередь зрение для дали, поскольку для этой категории пациентов очень важно качество зрения, в отличие от молодых пациентов, для которых критичны дискомфорт и сухость глаза.

Б.Лауэнборг (Дания) поделился собственным опытом работы с проблемными пациентами. По его мнению, особое внимание требуется возрастным пациентам (старше 45 лет). Хотя 44% пациентов в его кабинете относятся именно к этой возрастной группе и успешно носят контактные линзы. Он считает, что некорректно думать о времени, которое вы потратите на пациента (chair time). Правильнее это называть временем, которое вы посвящаете пациенту (care time). Если для доктора приоритетом будет не время общения с пациентом, а внимание к нему, результаты не заставят себя ждать. Старайтесь больше беседовать с пациентами, рассказывать о новых продуктах на рынке. По словам докладчика, более 80% людей выберут

более “здоровые” (хотя и более дорогие) линзы. Остается только рассказать о них пациентам.

По возможности, с пациентом должен работать один и тот же специалист: кто подобрал линзы, тот и должен наблюдать пациента в дальнейшем. Беседа с пациентом должна строиться с точки зрения выявления потенциальных проблем (с сухостью глаза, дискомфортом и т.п.), способных привести к отказу от использования линз.

Хорошие отношения с пациентом, грамотный персонал и рекомендации лучших продуктов — залог успешности вашей практики.

Г.Янг (Великобритания) продолжил мысли предыдущего докладчика о повышении успешности подбора линз первичным пациентам.

По его мнению, основное внимание надо уделять пациенту в течение первого года после подбора линз. 47% отказывающихся от линз делают это в течение первых двух месяцев ношения.

В последнее десятилетие благодаря разработке новых материалов и дизайнов резко выросла вероятность успешности подбора торических линз (в 2001 году успешность подбора после первого месяца ношения оценивалась в 69%, в 2012 году — в 94%). Интересно, что процент отказов у пациентов с астигматизмом уменьшается по мере увеличения силы цилиндра. Вероятно, люди, которые хотят хорошо видеть, готовы к некоторым компромиссам.

Докладчик сделал еще два довольно необычных заявления. По его данным, главная причина отказа от ношения линз — неудовлетворительное качество зрения, а не дискомфортность линз, как это принято считать. Доктор Г.Янг также анализировал поведение пациентов, отказывающихся от подобранной линзы. Лишь 30% готовы попробовать другую контактную линзу, а 70% выберут очки.

И сказанного следует один простой вывод: первая подобранная линза должна быть лучшей (а не просто какой-то), а пациента нужно наблюдать в течение первых двух месяцев после подбора.

После перерыва состоялась большая сессия, посвященная выводам Общества по изучению слезной пленки и поверхности глаза, рабочая группа которого была образована в 2012 году.

Профессор Э.Папас (Австралия) выступил с коротким вступительным словом и пояснил, что цель Общества — разработать стандарты для оценки дискомфорта при ношении контактных линз.

Профессор Б.Холден (Австралия) немного рассказал о структуре Общества и “подкомитетах”, занимающихся различными проблемами, связанными с комфортностью контактных линз. Он напомнил, что дискомфортность линз в конце дня — самая частая жалоба, к которой следует внимательно относиться.

Профессор Л.Джонс (Канада) обсудил связь материалов и дизайнов контактных линз с дискомфортом. По его словам, до сих пор нет работ, где бы были показаны какие-то “изолированные” свойства материала, влияющие на комфорт. Считается, что линза с большей жесткостью более дискомфортна. Но при этом сравниваются линзы с разным влагосодержанием и с разными дизайнами. Это же касается смачиваемости поверхности линз, их устойчивости к отложениям и т.д.

С пациентом должен работать один и тот же специалист: кто подобрал линзы, тот и должен наблюдать его в дальнейшем.

Б.Лауэнборг (Дания)



Что делать в случае жалоб пользователя контактными линзами на дискомфорт? На этот вопрос нет однозначного ответа. И даже более частая замена линз не увеличивает комфорт для пациентов. Разве что однодневные линзы достоверно комфортнее линз с другими сроками замены.

Профессор Д. Волффсон (Великобритания)

Профессора М. Уилкоккс (Австралия) и Н. Эфрон (Австралия) рассмотрели особенности нейробиологии дискомфорта и связи дискомфорта с особенностями лимба, конъюнктивы, края века. Доктор Д. Крейг (Австралия) рассмотрела связь состояния слезной пленки с дискомфортом.

Профессор Д. Волффсон (Великобритания) рассказал о возможностях влияния на дискомфорт, включая терапевтические методы. В его докладе прозвучало больше вопросов, чем ответов. По его словам, до сих пор нет однозначных данных, свидетельствующих, что более частая замена линз увеличивает комфорт для пациента. Но это не касается однодневных линз — вот для них как раз показано, что они комфортнее, чем линзы с другими сроками замены. Нет данных о том, что силикон-гидрогелевые линзы комфортнее гидрогелевых. Не продемонстрирована достоверная эффективность встроенных в материал увлажняющих агентов, а наличие увлажняющего агента в упаковочном растворе с линзой оправданно только из-за краткосрочного эффекта (фактически, в момент надевания линзы). И даже альтернативные подходы с подбором линзы принципиально другого класса (мягкой вместо ЖГП или ортокератологической вместо ЖГП) не могут быть названы достоверно эффективными. Резюме докладчика: что делать в случае жалоб пациента на дискомфорт — на этот вопрос пока ответа нет.

Рабочий день завершился презентациями двух компаний-спонсоров конференции.

Доктор Г. Осборн (Великобритания) поделился видением компании CooperVision состояния рынка контактных линз. Сегодняшний рынок ставит перед производителями линз и специалистами по их подбору множество проблем: сухость глаза, астигматизм, гиперметропия, высокие диоптрии, занятия спортом, временное ношение линз требуют особого внимания. Компания CooperVision готова предложить самый большой выбор контактных линз с более чем 1,2 млн комбинаций только в вариантах однодневных линз и линз ежемесячной замены и 128 млн комбинаций с учетом полного ассортимента линз.

Новинки компании — однодневные силикон-гидрогелевые линзы MyDay, представленные на BCLA впервые в прошлом году, и линзы Biofinity XR с возможностью коррекции высоких диоптрий. В ближайшем будущем ожидаются и линзы Biofinity XR Toric.

Профессор Н. Эфрон (Австралия) представил новинки компании Saflon. Он напомнил, что нынешний год стал юбилейным для однодневных линз — они впервые появились на рынке в 1994 году. Сегодня на мировом рынке доступно уже более 20 однодневных линз. Докладчик обосновал собственную ценовую модель, показывающую стоимость ношения линз за 1 день использования. Вопреки

нашему мнению, если пользоваться однодневными линзами каждый день, на 4-й день использования стоимость линз сравнивается со стоимостью линз двухнедельной и ежемесячной замены, а уже на 5-й день пользование однодневными линзами становится выгоднее.

Не следует забывать, что риск развития осложнений при использовании однодневных линз в разы ниже, чем при ношении линз других сроков замены. Сегодня доступны уже 4 однодневные силикон-гидрогелевые линзы, а что касается однодневных гидрогелевых линз, лишь линза Biotrue oneday (B+L) удовлетворяет современным требованиям по безопасному уровню пропускания кислорода.

Профессор Н. Эфрон любит делать прогнозы и отчасти провокационные заявления. По его мнению, к 2020 году на 90-95% мировой рынок контактных линз будут представлять однодневные линзы. Он искренне не понимает, зачем сегодня вообще подбирать линзы плановой замены. То есть пройдет совсем немного времени, и весь рынок контактных линз будет выглядеть так, как сегодня его видит компания Saflon — единственный в мире производитель, готовый уже сейчас предложить сферические, торические и мультифокальные однодневные линзы. Докладчик не сомневается, что это верный путь, и в ближайшие годы такие линзы предложат все крупнейшие мировые компании.

Второй рабочий день запомнился лекцией доктора М. Итои (Япония) о возможностях коррекции кератоконуса ЖГП линзами. Докладчик разработал собственную систему ранней диагностики кератоконуса, основанную на анализе корнеотопограмм. На той же основе строится дизайн мультиквивизовой ЖГП линзы. Линза комфортна, обеспечивает хороший обмен слезы. Из недостатков можно отметить ее высокую стоимость и невозможность изготовления линз такого дизайна при развитом кератоконусе. В целом, при анализе результатов подбора линз этого дизайна на более чем 6000 глаз в 85,6% случаев линзы удалось благополучно подобрать, в 0,5% случаев линзы подобрать не удалось, в 13,9% случаев результаты подбора были неоднозначными.

Известный английский специалист Б. Томпкинс представил линзу MiGу 1-Day (Menicon, Япония). Напомним, это первая линза в сверхтонкой упаковке. Материал хай-оксифилкон, устойчивый к дегидратации, гарантирует комфортность линзы; при открывании линза “разворачивается” и устраняет риск “выворачивания неправильной стороной”. Объем упаковочного раствора в 3-4 раза меньше, чем в обычном блистере. Компания справедливо называет разработанную технологию революционной. Надеемся, эта линза в ближайшее время появится в России, и мы сможем познакомиться с ней поближе.

К 2020 году на 90-95% мировой рынок контактных линз будут составлять однодневные линзы.

Вопреки нашему мнению, если пользоваться однодневными линзами каждый день, на 4-й день использования стоимость линз сравнивается со стоимостью линз двухнедельной и ежемесячной замены, а уже на 5-й день пользование однодневными линзами становится выгоднее.

Профессор Н. Эфрон (Австралия)



А.Аслам (Johnson & Johnson Vision Care, Великобритания) сделал сообщение о мотивации пациента при выборе средства коррекции зрения. Для этого в 5 странах (включая Россию) были опрошены 9208 пользователей контактными линзами и 2665 пользователей только очками. 46% опрошенных заявили, что для них приоритетом являются здоровье и безопасность, 23% выбирали достоинства способа коррекции, 19% нравилась экономия времени на подбор коррекции, 13% руководствовались ценой. Было также показано, что люди готовы платить больше за линзы с дополнительными преимуществами: наличие УФ-защиты, большая комфортность, лучшее качество зрения и большая безопасность. Эти соображения полезно иметь в виду при подборе контактных линз пациентам.

Оптометрист из Германии Х.Пулт сделал доклад на тему «Клиническое развитие сухого глаза: год исследований».

Автор занимается изучением взаимосвязи между частотой моргания и полнотой закрывания века и симптомом сухого глаза и конъюнктивальными складками века (LIPCOF). В своем исследовании автор использовал новый метод исследования, наблюдая за смыканием век во время моргания с ниже-темпоральной точки. Конъюнктивальные складки века исследовались без флюоресцеина, с помощью щелевой лампы и классифицировались с использованием градуировочной шкалы.

Интересно, что наблюдая за смыканием век с передней точки, смыкание кажется полным, однако, с нижней-темпоральной точки наблюдения оно оказывается незавершенным. Данное исследование показало, что между радиусом слезного мениска и начальной скоростью распространения липидного слоя существует положительная взаимосвязь, что подтверждает концепцию, что на данный параметр влияет объем слезной пленки.

Тест LIPCOF является объективным показателем, что бы предсказать симптом сухого глаза как у новых и опытных пользователей контактными линзами, так и у пациентов, не пользующихся контактными линзами. Результаты LIPCOF взаимосвязаны с потерей и испарением муцины и, вероятно, с материалом МКЛ.

Края века в центральной части обычно не соприкасаются при спонтанном «полном» моргании. Щетки края века важны для минимизирования коэффициента трения при низкой скорости моргания. Между щеткой века и окулярной поверхностью или контактной линзой при высокой скорости моргания не должно возникать затруднений.

Однако увеличенная вязкость слезной пленки при синдроме сухого глаза или слишком высокая скорость моргания могут привести к потере ее эластичности и начальному проявлению сухости глаза.

Далее состоялась сессия компании Alcon, рассказавшей о важности свойств поверхности контактной линзы для ее комфортности. Сессию с участием приглашенных оптометристов провели профессиональный консультант компании по Европе И.Перес-Гомес (Великобритания) и медицинский консультант Х.Швейцер (Швейцария).

Выступление проходило в виде беседы.

Сначала они сотрудники Alcon поговорили о том, как долго они работали над новой контактной линзой (Dailies Total 1), с какими трудностями столкнулись. Чтобы совершить настоящий прорыв, очень важно думать нестандартно.

Некоторые виды липидных отложений увеличивают смачиваемость контактных линз и тем самым повышают комфортность их ношения.

Л.Суббараман (Канада)

тно. Вы делаете исследование, у вас есть цель и вдруг ваша цель сдвигается, она переходит на новый уровень. Так появилась первая и единственная в мире линза с переменным влагосодержанием

Затем практикующие специалисты поделились своим опытом подбора мягких линз.

Дискуссия строилась примерно так:

– У нас у всех есть пациенты, которые до сих пор носят РММА линзы. И они довольны тем, что носят и не спешат отказываться от своих линз. Как предложить им новые линзы?

– Линзы из РММА? Их место в музее! Всегда сначала думайте о самых современных линзах из лучших материалов!

Ж.Тан (Австралия) открыла воскресную сессию рассказом о факторах риска при ношении контактных линз. В качестве факторов риска она назвала пролонгированное ношение, использование линз 6-7 дней в неделю, сон в контактных линзах (даже нерегулярный), покупки линз в интернет-магазинах. По мнению докладчика, пациентов надо убеждать переходить с любых типов контактных линз на однодневные линзы, а также убеждать их в необходимости уменьшения количества дней использования линз в течение недели.

Н.Карнт (Великобритания) провела ретроспективный анализ историй болезни пациентов с акантамебным кератитом, наблюдавшихся в Лондонском глазном госпитале Мурфилдс с 2000 по 2012 год (196 случаев). Это редкое, но тяжелейшее осложнение у пользователей контактными линзами.

Среднее время лечения пациента составило 6 месяцев, но в половине случаев оно длилось 1-3 года. В 20% случаев в исходе острота зрения составила менее 0,1, а в 26% случаев пациентам требовалась трансплантация роговицы.

По мнению докладчицы – суть проблемы лежит в профилактике. Пациент должен четко помнить, что контакт линзы с водой исключен. “No water!” – это ответ на вопрос. По данным автора, при этом можно избежать 90% акантамебных кератитов.

Л.Суббараман (Канада) сделал довольно неожиданное сообщение о роли липидных отложений на контактных линзах. Он показал, что у “бессимптомных” пациентов липидных отложений на линзах обычно больше. При этом некоторые типы липидных отложений увеличивают смачиваемость линзы и повышают комфортность ее ношения.

Последний рабочий день – и это впервые на BCLA – был почти целиком посвящен “живой” офтальмохирургии и обсуждению ее результатов.

В целом, конференция и выставка BCLA остаются выдающимися событиями, привлекающими специалистов со всего мира. К сожалению, российская делегация на конференции была очень скромной.



BCLA 2014: выставка

Бирмингем, Великобритания

В.В.Белоусов, «Вестник оптометрии» (Москва)

Выставки, проходящие параллельно с ежегодной конференцией BCLA (Британской ассоциации по контактным линзам), являются наиболее представительным в мире форумом для демонстрации новинок средств контактной коррекции зрения. Ведущие компании-производители давно покинули павильоны крупнейших европейских выставок MIDO и SILMO и предпочитают общаться со специалистами на площадках, подобных разворачиваемой в залах, где проводится конференция BCLA. В отличие от конференции, вход на выставку всегда бесплатный, и это именно то место, где раз в году можно увидеть самое интересное. Но нынешняя выставка BCLA неприятно удивила. Мы услышали энтузиазм в голосе Президента BCLA Энди Йорка, с гордостью заявившего об 11 новых экспонентах. Наверное, это так. Но только общее число стендов уменьшилось вдвое, так что вся выставка «вместилась» в 1 зал вместо обычных двух. Поэтому не надо думать, что экономический кризис миновал. Еще из печальных наблюдений – отсутствие компании Vausch + Lomb в качестве спонсора конференции и в качестве экспонента. Старейшая компания в мире, производящая контактные линзы, подарившая нам мягкие линзы и многофункциональные растворы, увы, пропустила эту выставку.



V.V.Belousov. BCLA 2014: Exhibition.

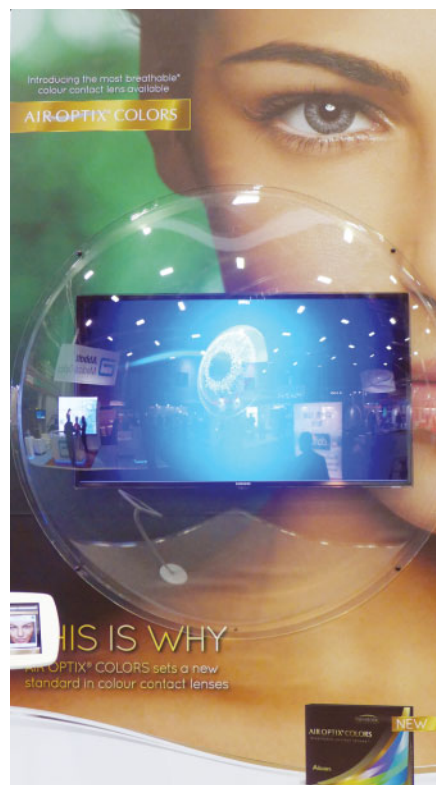
This year the Exhibition was a grand location for the leading contact lens, lens care products, instruments and related companies to showcase the very latest products: new SH soft lenses, new daily disposable lenses, new RGP and special lenses and new very sophisticated lens care products and useful things for the optical stores.

Одним из крупнейших экспонентов выставки остается компания **Alcon Vision Care**, уже почти 70 лет помогающая людям улучшить качество жизни и видеть лучше. Последние 2 года эта компания становится главным источником новых продуктов.

Уникальная однодневная силикон-гидрогелевая линза **DAILIES Total 1** с переменным влагосодержанием уже продается в США и большинстве стран Европы.

В настоящее время основными продуктами для **Alcon Vision Care** являются семейство однодневных гидрогелевых линз **Dailies**, включающее сферические, торические и прогрессивные линзы; линия “дышащих” линз **AirOptix**, состоящая из сферических линз **AirOptix Aqua** и **AirOptix Night&Day Aqua**, торических и мультифокальных линз **AirOptix**; семейство самых известных в мире цветных линз **FreshLook**, а также многофункциональные растворы **OptiFree: Express, RepleniSH** и новейший раствор **Opti-Free PureMoist**, сохраняющий увлажненность линз в течение 16 часов, а также пероксидная система **AOSept Plus**.

Пожалуй, главной новинкой выставки BCLA стала первая в мире цветная силикон-гидрогелевая линза **AirOptix COLORS**. В линзах использован материал **AirOptix Aqua**. Пока линзы доступны в диапазоне от 0 до -8 D и в 9 цветах. Обе поверхности асферичны, что улучшит качество зрения и повысит комфорт для пользователя. Компания подчеркивает, что для пользователей линзами **AirOptix Aqua** не требуется отдельный подбор – могут сра-



зу назначаться цветные линзы с теми же параметрами. Интересно, что на упаковке присутствует и логотип **FreshLook**, подчеркивающий принадлежность новой линзы к самому известному в мире семейству цветных контактных линз.

Компания *AMO (Abbott Medical Optics)*, знакомая нам по популярной торговой марке *Complete* средств ухода за контактными линзами, «соседствовала» с *Alcon* на выставке. *Abbott* — одна из крупнейших в мире компаний-производителей продукции для здравоохранения. И офтальмологическое подразделение — лишь одно из примерно 20 направлений ее деятельности.



Особых новинок на стенде *AMO* по сравнению с предыдущим годом мы не увидели.

Новый многофункциональный раствор *Complete RevitaLens MPDS*, появившийся на мировых рынках пару лет назад, уже продается в России. Раствор совместим со всеми типами мягких контактных линз, включая силикон-гидрогелевые. Производитель заявляет, что по дезинфицирующей эффективности раствор сравним с пероксидными системами, но по простоте ухода и комфорту — это отличный многофункциональный раствор. Раствор сохраняет эффективность даже при частичном испарении из контейнера (когда пациент нарушает правила ухода и оставляет контейнер открытым).

Все варианты увлажняющих капель *Blink* также продаются в России.

Компания *Cantor & Nissel* — крупнейшая в Европе лаборатория по выпуску специальных контактных линз. Дэвид Кантор открыл свою компанию ровно 50 лет назад, постепенно ее название немного менялось (с приобретением специализированных лабораторий), а в 2000 году с покупкой *Nissel* компания обрела свое нынешнее название. Наибольшая часть ассортимента — традиционные цветные контактные линзы индивидуальной окраски для маскирования дефектов глаза, а также глазные протезы. Линзы *Cantor & Nissel* поставляются в 60 стран мира.

Компания *Cooper Vision* постоянно наращивает присутствие на мировом рынке и прочно утвердилась на 3 месте в списке крупнейших в мире производителей контактных линз. Основа ассортимента *Cooper Vision* — линия гидрогелевых линз *Proclear*, а также силикон-гидрогелевые линзы *Avaira* и *Biofinity*. В прошлом году компания предложила однодневную силикон-гидрогелевую линзу *MyDay*. При довольно высоком влагосодержании (54%) в линзе удалось уменьшить процент силикона, сохранив высокий коэффициент пропускания кислорода (Dk/t 100) и обеспечив очень низкий модуль упругости (0,4 МПа), характерный для гидрогелевых линз. В прошлом году мы отмечали, что в рекламных буклетах компания-производитель доказывает наличие преимуществ у этой линзы по комфортности, удоб-



ству обращения, ощущению сухости по сравнению с *1-Day Acuvue Moist*, что представляется несколько некорректным. Сегодня компания готова предоставить доказательства лучшей комфортности в конце дня линзы *MyDay* по сравнению с линзой *1-Day Acuvue TruEye*. Обратим внимание: комфортность оценивалась по шкале от 0 до 100 баллов. И все время субъективные оценки обеих линз были близкими (различались в пределах 5 баллов) и лежали в пределах 80–85 баллов (через 4 дня использования оценки и вовсе сближались до 2 баллов, к 6-му дню снова немного расходились — 86 баллов для *MyDay* и 80 баллов для *1-Day Acuvue TruEye*). И это всего 57 пациентов. Насколько подобным данным можно доверять — судить вам. Но, видимо, линза *MyDay* вскоре появится в России, где популярность однодневных линз достаточно высока и продолжает расти.

Компания также располагает уникальными линзами *Biofinity XR* (XR подразумевает extended range - «расширенный диапазон»). Эти линзы доступны со сферами от +8,5 до +15,0 D и от -12,5 до -20,0 D, чего не может предложить ни одна из крупных компаний, производящих силикон-гидрогелевые линзы.

Компания *CooperVision* — единственный мировой производитель, начавший серийный выпуск контактных линз для замедления прогрессирования миопии *MySight* (сделанных на основе линз *Proclear 1-Day*). Линза ограничено применяется в некоторых странах Юго-Восточной Азии и вряд ли в ближайшее время будет доступна в развитых странах. Объем информации о результатах применения этой линзы не увеличивается, хотя ее используют уже более 3 лет. Нам остается только ждать...

Компания *David Thomas*, одна из старейших в стране лабораторий, в 2009 году стала собственностью японской компании *Menicon*, которая таким образом получила доступ



на английский рынок. Напомним, что компания *Menicon* – крупнейший в мире производитель ЖГП линз

Самой заметной новинкой 2013 года можно назвать новую силикон-гидрогелевую линзу ежемесячной замены *Miru* (*Miru* – “видеть”, по-японски). Собственный материал (40% воды) и уникальные собственные технологии *MeniSilk* и *Nanogloss* позволяют выпускать линзы с превосходно увлажняемой поверхностью. Параметры линзы (материал, радиусы, общий диаметр, толщина в центре, Dk/t) полностью повторяют параметры известной в России линзы *PremiO*. Но, не будем забывать, *PremiO* – линза двухнедельной замены, а *Miru* – ежемесячной.

Дизайн линзы *Miru*, кстати, обеспечивает оптимальное пропускание кислорода линзами любой оптической силы. Достаточно сказать, что Dk/t линз -6,0 D составляет более 250 единиц, а Dk/t линз +5,0 D (чуть более 80 единиц) существенно выше, чем у линз такой оптической силы любых других компаний.

Новостью этого года стали давно ожидаемые в Европе однодневные линзы *Miru 1-day* в сверхтонкой блистерной упаковке. В Японии эти линзы продаются уже почти 3 года. Технология принципиально позволяет упаковывать таким образом и силикон-гидрогелевые линзы (но однодневных силикон-гидрогелевых линз у *Menicon* пока нет).



Причем сверхтонкая упаковка – лишь одно из преимуществ линз *Miru 1-day*. К прочим можно отнести биосовместимый полимер хайоксифилкон А (из которого производят линзы и другие компании), асферический дизайн и сверхгладкий край; при открывании линзы “выворачиваются” всегда нужной стороной (что исключает контакт пальца с внутренней поверхностью линзы при надевании). Риск повторного использования линз минимизирован, поскольку объем раствора в блистере слишком мал, а сам блистер не принимает форму “чаши” после открывания и линза там просто не поместится.

Вся идея упаковки линз *Miru 1-day* не позволяет линзам легко контаминироваться, а также накапливать белковые или липидные отложения. Главное, чтобы пациент не нарушал элементарные правила обращения с линзами, поскольку даже однодневные линзы не являются полной гарантией от инфицирования.

Компания *Johnson & Johnson Vision Care* остается крупнейшим в мире производителем контактных линз, а контактные линзы *Acuvue* – бренд №1 в мире.

Johnson & Johnson Vision Care – это история инноваций: первые в мире линзы плановой замены, одни из первых в

мире однодневные линзы *1-Day Acuvue*, популярные силикон-гидрогелевые линзы плановой замены *Acuvue Advance* и *Acuvue Oasys*, однодневные линзы с увлажняющим компонентом *1-Day Acuvue Moist* и первые в мире однодневные силикон-гидрогелевые линзы *1-Day Acuvue TruEye*.

Образовательные центры *The Vision Care Institute* работают в нескольких странах мира (в том числе, и в России) и давно стали местом встреч профессионалов и реальной возможностью получить новые знания.

Не будем забывать и про грандиозные конференции *Eye Health Advisor* с привлечением ведущих мировых специалистов. Подобные конференции компания ежегодно проводит в нескольких регионах. В России их можно без преувеличения назвать “событием года”: лучшие мировые лекторы, отечественные специалисты и более 600 посетителей – это ли не показатель успешности идеи широкомасштабных форумов (бесплатных, заметьте; а вот посещение конференции BCLA – очень даже затратное мероприятие).

Компания создала и поддерживает приложение *Lenspal* для мобильных устройств, помогающее первичным пациентам правильно обращаться с линзами в первый месяц использования (от которого в значительной степени зависит, будет ли пациент с успехом носить контактные линзы в течение продолжительного времени).



Компания также является спонсором крупнейших международных соревнований, в том числе и прошедшего в июне-июле 2014 года Чемпионата мира по футболу, с чем связано и обилие спортивной тематики в оформлении стенда *Johnson & Johnson Vision Care*.



Несколько компаний предлагали на выставке всевозможные пищевые добавки и витамины «для глаз».

Продолжает развиваться английская компания **Lagad Vision**, представившая пищевые добавки для защиты глаза. Все препараты производятся во Франции в одной из самых современных фармакологических лабораторий, сертифицированных FDA. Ключевые компоненты выпускаются в Германии, Франции, США и Норвегии.

Компания предлагает 3 препарата: **Lagad Retina** (рекомендуется пациентам с повышенным риском развития возрастной дегенерации макулы, содержит лютеин, зеаксантин и комплекс витаминов), **Lagad Lacrima** (при сухости глаза, содержит жирные кислоты, антиоксиданты и витамины) и **Lagad Performa** (для оптимизации «ночного» зрения, содержит антиоксиданты, антоцианы черники и черной смородины, витамины и минералы). Все препараты выпускаются в виде капсул в желатиновой оболочке. Дистрибьюторами пищевых добавок **Lagad Vision** уже стали известные европейские производители средств контактной коррекции зрения, среди которых **Avizor** и **MPG&E**. В прошлом году препараты **Lagad** появились и в России.

Другой пример на ту же тему: продукция английской компании **MacuVision**. Компания известна своими добавками **MacuShield** (лютеин + зеаксантин + мезо-зеаксантин) и **MacuShield Gold**, где к капсулам **MacuShield** добавляются еще одни, содержащие Омега-3, цинк и витамины. По данным компании, риск прогрессирования дегенерации макулы от ранней стадии до тяжелой уменьшается на 26% при условии регулярного приема препарата **MacuShield Gold**. При этом также улучшаются контрастная чувствительность и устойчивость к бликам, что улучшает качество зрения даже у здоровых пациентов.

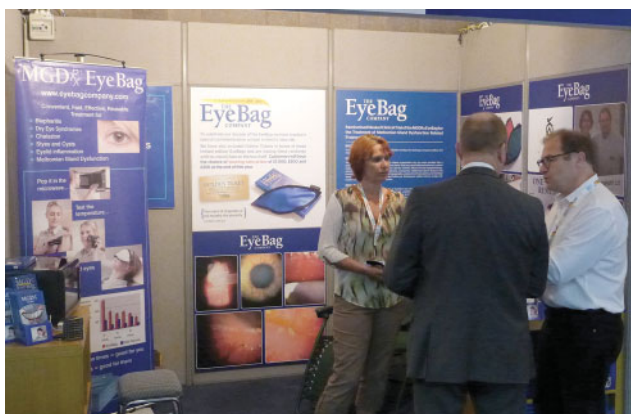


Огромный спектр пищевых добавок и офтальмопрепаратов может предложить французская компания **Laboratoires Thea** с уже более чем вековой историей. Это до сих пор «семейный бизнес», ведущий начало от основателя Общества офтальмологов Франции Поля Шибре и продолженный его племянником Анри, открывшим в 1902 году компанию **Laboratoires Chibret** по производству глазных капель и мазей. Наибольшую известность получил, пожалуй, антиоксидантно-витаминный комплекс **Нутроф Тотал** для предотвращения возрастных заболеваний глаза. Другие препараты компании предназначены для лечения сухости глаза, блефарита и дисфункции мейбомиевых желез, а также для общего улучшения состояния глаза. Ряд препаратов **Thea** доступен в России.



Вот чего у нас нет совсем — так это согревающих масок для лечения блефарита, дисфункции мейбомиевых желез и сухости глаза. А здесь, на выставке, их было представлено даже несколько разновидностей.

Обращают на себя внимание аккуратные маски **MGD Eye Bag**, разработка одноименной английской компании **Eye Bag**. Маска делается из натуральных материалов с наполнителем из льна. Она готова к применению после прогрева в СВЧ-печке в течение 30-40 секунд. Рекомендуется использование маски 1-2 раза в день. Производители подчеркивают экологичность, удобство и, главное, эффективность своего устройства. Изделие выдерживает до 200 циклов нагревания.



Похожие идеи предлагает английская компания **Eye Doctor**. Это тоже компрессы с моющимися чехлами. Используются наполнители с разными размерами гранул для лучшего облегчения глаза и более длительного сохранения тепла.

По традиции приняла участие в выставке испанская компания **mark'ennovy**, лидирующая на европейском рынке индивидуальных торических и мультифокальных линз.

Силикон-гидрогелевые линзы ежемесячной замены **Saphir Rx** выпускаются из собственного материала с 75% влагосодержанием (Dk 60). Линзы доступны в сферическом варианте (плюс-минус 30 D), торическом (та же сфера и цилиндры до -8 D), мультифокальном (аддидация до +4 D) и торическом мультифокальном (цилиндр до -8 D, аддидация до +4 D). То есть и в этом случае можно говорить о широчайшем диапазоне параметров среди силикон-гидрогелевых линз: такого сочетания силы сферы, цилиндров и аддидации не может предложить ни один производитель. Учитывая, что компания специализируется в области сложных дизайнов, можно не сомневаться – эти линзы обеспечивают очень хорошее качество зрения. А 75% влагосодержание служит гарантией комфорта для пользователей.



Директор по развитию бизнеса О.Бабкина и технический директор компании Э.Кертис готовы представить продукцию mark'ennovy в России

Новинкой стали линзы серии **Gentle**. Пока серия состоит из 2 линз: **Gentle 59** и **Gentle 80**. Эти линзы выпускаются из гидрогелевых материалов по собственной технологии **Ori:gen**. Их отличает низкий модуль упругости (0,23 у **Gentle 59** и 0,13 у **Gentle 80**), высокая устойчивость к дегидратации

и высокая устойчивость к разрыву (особенно это необычно для сверхгидрофильных линз **Gentle 80**). По влагосодержанию линза напоминает линзу **Biotrue (Bausch + Lomb)**, но существенно превосходит ее по пропусканию кислорода и обладает значительно меньшим модулем упругости. Кислородная проницаемость материала линз **Gentle 80** (Dk) составляет 60 единиц. Компания считает, что для дневного ношения больше и не нужно (поскольку в “погоне” за высоким Dk приходится жертвовать другими свойствами материала) и ссылается на пример мирового лидера рынка контактных линз, компанию **Johnson & Johnson**, заменившую на американском рынке материал линз **Acuvue TruEye** (нарафилкон А, Dk 100) на материал нарафилкон В с Dk 55.

Некоторые линзы **mark'ennovy** уже доступны в России. Еще несколько линз находятся в стадии регистрации. Надемся, скоро они будут продаваться в нашей стране.

Продукция компании **Sauflon** хорошо известна в России. В последние 2 года компания расширила семейство силикон-гидрогелевых линз **Clariti** (линза ежемесячной замены и однодневная линза), представив торическую однодневную линзу **Clariti 1 day toric** и однодневную силикон-гидрогелевую линзу для коррекции пресбиопии – **Clariti 1 day multifocal**. Впервые в мире **Sauflon** готов предложить полный спектр однодневных силикон-гидрогелевых линз для коррекции практически всех аномалий рефракции. Напомним мнение известного специалиста профессора Н.Эфрона (Австралия), высказанное им на конференции: “К 2020 году 90-95% линз в мире будут представлены однодневными линзами”. Так вот **Sauflon** уже сегодня готов предложить полный спектр однодневных линз для коррекции большинства нарушений рефракции. Фактически, как считает уважаемый доктор Н.Эфрон, ассортимент **Sauflon** сегодня – это наше будущее, и за по тому же пути пойдут в ближайшее время все крупные производители контактных линз.



Продукция Sauflon давно интересна крупнейшим мировым специалистам (справа – профессор Б.Холден, Австралия)



Англо-сингапурская компания **Clearlab** давно известна на российском рынке. На этот раз компания представила силикон-гидрогелевые линзы ежемесячной замены **Clearday Beyond**. Линза выделяется высоким пропусканием кислорода (Dk/t 146), низким модулем упругости (0,39) и высоким влагосодержанием (60%). Высокогидрофильных силикон-гидрогелевых линз на рынке не так много, и все они отличаются невысоким пропусканием кислорода (обычно вдвое меньше, чем у линзы *Beyond*). Кстати, по-русски название линзы можно перевести как «вне пределов». Возможно, нам представится возможность познакомиться с этой линзой поближе. Похоже, она, как минимум, необычная.



Впервые участвовала в выставке голландская компания **Ote Pharma**, производящая много растворов под частными марками и знакомая нам по растворам *Maxima*.

Компания впервые познакомила с новым раствором *Ote Sensation*, содержащим гиалуронат. Раствор обладает высокой дезинфицирующей и очищающей активностью и рекомендуется для всех типов мягких линз, включая силикон-гидрогелевые.



Тайваньская компания **Pegavision** впервые приняла участие в выставке BCLA и познакомила с несколькими оригинальными разработками. Во-первых, это новое семейство линз *Bioaqua* (ежемесячной и ежедневной замены) из материала омафилкон В, напоминающее известную у нас линзу *Proclear*. Большой интерес представляют однодневные линзы *ReLi* (они же *Aquamax-B12*). В упаковочный раствор добавлены витамины E, B₆, B₁₂ и гиалуроновая кислота. По мнению производителей, такая формула позволяет сохранить увлажненность линз и их комфортность в течение всего дня использования.



Линзы итальянской компании **Safilens** достаточно давно продаются в России, но не в полном ассортименте. И отнюдь не новинки. На весенней выставке MIDO были впервые показаны линзы ежемесячной замены *Open 30* с приложенным ультразвуковым генератором, отлично «смывающим» отложения с поверхности мягких контактных линз.



Жаль, но у нас не продаются линзы компаний **Ultravision** (Великобритания) и **Soflex** (Израиль). В их ассортименте много оригинальных позиций. Но вот как-то не складываются отношения у наших дистрибьюторов с этими компаниями.

Таким образом, можно заключить, что ежегодная выставка BCLA остается идеальной «ареной» для демонстрации новинок средств контактной коррекции зрения для большинства мировых производителей контактных линз и средств ухода за ними. Кроме того, здесь можно увидеть ряд «сопутствующих» товаров, очень даже полезных в оптическом салоне и кабинете контактной коррекции зрения. И это именно то место, где с производителями разговаривают специалисты: офтальмологи и оптометристы.



BCLA 2014: стендовые доклады

На нынешней конференции был представлен 81 стендовый доклад, касающийся актуальных вопросов контактной коррекции. В своем обзоре мы упомянем лишь некоторые работы, характеризующие круг вопросов, которые сегодня пытаются решить специалисты по контактной коррекции зрения во всем мире.

Профессор Л.Джонс (Канада) с соавторами изучали контаминацию контейнеров для хранения контактных линз при воздействии на линзы из 3 материалов 4 различными растворами. Через 2 недели использования контейнеры изымали для анализа. Было показано, что микробная контаминация контейнеров в условиях данного эксперимента составляла от 69 до 100%! Основным обнаруженным микроорганизмом были грам-положительные бактерии (81,5%). В целом, спектр выявленных микроорганизмов различался, но основного вывода авторов это не меняет: уже через 2 недели использования большинство контейнеров контаминированы потенциально опасными микроорганизмами.

Группа специалистов под руководством профессоров М.Уилкоккса (Австралия) и Л.Джонса (Канада) исследовали антибактериальные свойства силикон-гидрогелевой линзы с включением ципрофлоксацина. Работа выполнялась на кроликах.

Авторы показали, что включение ципрофлоксацина незначительно ухудшает светопропускание в области коротких длин волн (из-за появления немного желтоватого оттенка материала). Угол смачивания поверхности линз не менялся. Было показано, что данные модельные линзы эффективно снижают содержание бактериальных колониеобразующих клеток на поверхности роговицы, а сами линзы вполне пригодны для использования. Разумеется, данный тип линз показан при наличии кератита и не может быть использован в качестве профилактики его развития.

Д.Лемп (Alcon Vision Care, США) сравнила свойства первых в мире цветных силикон-гидрогелевых контактных линз из лотрафилкона В с их неокрашенными аналогами из того же материала. В смысле геометрических параметров линзы полностью идентичны. Примерно у 99% пациентов посадка цветных линз не отличалась от посадки их неокрашенных аналогов, и такой же процент обеих линз идеально центрировался. Авторы делают вывод, что пользователям неокрашенными линзами из лотрафилкона В не требуются какие-то дополнительные «ухищрения» при их переводе на ношение цветных линз из того же материала — ведь параметры обеих линз совершенно идентичны.

Любопытную работу представил интернациональный коллектив под руководством С.Бандилица (Германия). Авторы изучали состояние слезного мениска с помощью «портативного цифрового менискометра» — насадки на щелевую лампу. Данное простое устройство позволяет наблюдать состояние слезного мениска после закапывания увлажняющих капель и сравнивать результаты их применения.

Поскольку на выставке демонстрировалась несколько различных устройств для лечения дисфункции мейбомиевых желез и сухости глаза, в стендовых докладах эта тема также прозвучала.

Группа специалистов под руководством профессора Д.Волффсона (Великобритания) изучала эффективность применения маски EyeBag (подробнее о ней см. в отчете о выставке). Пациентам в течение 2 недель дважды в день применялась лечебная маска на один глаз, а здоровый глаз служил контролем и не подвергался лечению. Спустя 2 недели острота зрения и топография роговицы не изменились, но гиперемия конъюнктивы и покраснения поверхности глаза достоверно уменьшились на глазу, который подвергали действию лечебной маски. Авторы считают данное устройство безопасным и эффективным, но полагают, что длительность воздействия и схему лечения в целом следуют уточнить, для чего требуются дальнейшие исследования.

Две различные маски изучала группа специалистов под руководством Д.Крейг (Новая Зеландия). Оценивалась эффективность EyeBag и портативной маски Eyegiene (США) на основании вре-

мени разрыва слезной пленки, качества липидного слоя слезной пленки, высоты слезного мениска и температуры поверхности глаза. Оба варианта масок достоверно улучшали все изучаемые показатели при умеренно выраженной дисфункции мейбомиевых желез. Более чем 3/4 пациентов при этом предпочли маску EyeBag.

М.Гонсалес-Гарсия (Испания) с коллегами изучали остроту зрения и стабильность слезной пленки у пользователей новейшими МКЛ ежедневной замены. Авторы установили, что качество зрения при ношении трех тестируемых линз примерно одинаковое. А вот стабильность слезной пленки (время ее разрыва) уже через 30 минут ношения одной из линз достоверно (чуть не вдвое) ниже, чем при ношении двух других линз. По мнению авторов, уменьшение времени разрыва слезной пленки может ухудшить качество ношения линз для пользователя в отдаленной перспективе.

Н.Карнт (Великобритания) с соавторами описала течение и исходы акантамбного кератита на примере 192 пациентов, прошедших лечение в лондонском госпитале Мурфилдс с 1991 по 2012 год. Средний возраст пациентов составил 34 года, распределение по полу было одинаковым. Контактные линзы носили 93,5% пациентов. До постановки точного диагноза 51,3% пациентов лечили от герпетического кератита. Среднее время лечения составило 6 месяцев, а среднее время наблюдения — 11 месяцев (со средним числом посещений врача — 11 раз). Острота зрения в исходах составила: 0,65 и выше — 56,6%; от 0,25 до 0,5 — 20,4%; 0,16 и хуже — 23%.

Авторы подтверждают, что акантамбный кератит — редкое, но тяжелейшее осложнение у пользователей контактными линзами со значительным снижением качества зрения в исходе, и обращают внимание на сходство симптомов заболевания с симптомами герпетического кератита, что затрудняет диагностику и мешает начать своевременное адекватное лечение.

М.МакПарланд (Великобритания) изучала отношение детей и родителей к назначению контактных линз. Было опрошено 507 родителей и 507 детей (средний возраст 13 лет). Примерно половина детей (47%) считали, что они смогут обращаться с линзами и ухаживать за ними. Однако в подавляющем большинстве родители уверены, что «правильный» возраст, когда ребенку можно разрешить носить линзы — 14 лет. Авторы считают, что родители просто не задумываются о преимуществах контактных линз перед очками, и единственным критерием считают возраст ребенка. Интересы ребенка должны стоять выше этого, в чем специалистам и следует убеждать родителей.

Н.Тайт (Великобритания) с коллегами изучали мотивацию и барьеры на пути к ношению контактных линз взрослыми пациентами (было опрошено 220 специалистов в Индии). Чаще всего контактные линзы назначались ими по причине «профессиональной удовлетворенности» (94%) и лучшего способа коррекции зрения для пациентов (90%). Для пациентов основными критериями были естественность внешнего вида (98%) и зрительные преимущества (90%). Возрастнее время подбора (51%) и боязнь потерять пациента (34%) (в том числе и из-за роста активности интернет-магазинов) были главными барьерами для назначения линз специалистами. Отсутствие адекватной информации о контактных линзах были главными причинами отсутствия интереса к ним со стороны пациентов (80%), на втором месте по значимости пациенты назвали их стоимость (66%).

Еще раз напомним, в своем кратком обзоре мы «оставили за кадром» доклады, касающиеся преимуществ одних линз по сравнению с другими (а таких докладов было немало) и попытались рассказать о более общих для всех проблемах.