

15-я Московская международная оптическая выставка MIOF

Москва, МВЦ «Крокус-Экспо», 15-18 сентября 2014 г.

Сентябрьская оптическая выставка MIOF по традиции собрала довольно много участников, хотя и не оказалась такой же масштабной, как остающийся главным для оптической отрасли России февральский салон. Довольно много компаний, представляющих очковые и контактные линзы, не имели своих стендов. При этом некоторые из них приняли активное участие в работе Образовательного форума. Отметим, что семинары в рамках Образовательного Форума уже давно стали главной площадкой для представления новинок ассортимента, поскольку позволяют детально рассказать о новой продукции одновременно большому числу желающих. На самой же выставочной площадке можно было познакомиться с ассортиментом очковых линз Essilor, Carl Zeiss, Hoya, Rodenstock, Seiko, Shamir и целого ряда менее крупных производителей, включая FreeForm линзы российских компаний-производителей.



«Компания Гранд Вижн» провела два семинара, посвященные новинкам ассортимента Ноуа. Консультант по медицинской оптике Н.Парфенова рассказала о новом покрытии Ноуа UV Control для очковых линз Ноуа. UV Control – защитное покрытие, наносимое на заднюю поверхность линзы. В своем выступлении Н.Парфенова отметила, что далеко не все специалисты в оптике уделяют должное внимание тому, чтобы предупреждать клиентов, обратившихся в салон по поводу коррекции зрения, об опасности УФ-излучения для сетчатки, хрусталика, роговицы, конъюнктивы глаза и

поверхности век. В то же время воздействие УФ-лучей имеет накопительный эффект, который может проявиться в виде различных заболеваний спустя годы. Если большинство знает о вредном воздействии УФ-лучей летом, то лишь немногие применяют специальную защиту от УФ-лучей в другое время года, когда их воздействие менее заметно, но при этом не менее вредно. Важно донести до пациентов, что высококачественные полимерные материалы и покрытия очковых линз не гарантируют защиту глаз от УФ-облучения в полной мере, поскольку в глаза также попадают УФ-лучи, отражен-

ные от задней поверхности линзы. Причем это «обратное» отражение УФ-лучей от очковых просветляющих покрытий с высоким коэффициентом отражения выше, чем только от упрочняющего покрытия. Поэтому так важно нанесение УФ-защитного слоя на внутреннюю поверхность линзы, особенно при выборе линз с просветляющим покрытием высокого качества на передней поверхности линзы. Noya UV Control – уникальное покрытие на задней поверхности линз, которое полностью блокирует отражение УФ-лучей от линзы в глаза. Вместе с материалами Noya, устойчивыми к проникновению УФ-лучей, покрытие UV Control гарантирует 100% защиту глаз от вредного УФ-облучения.



Консультант по медицинской оптике У.Дядина рассказала о новых фотохромных линзах Noya Sensity. Новая разработка Noya в области фотохромных линз обеспечивает уникальное качество и исключительный комфорт в ношении. В производстве фотохромных линз Sensity используется технология Stabilight Technology, гарантирующая стабильные фотохромные свойства в разных климатических условиях. Линзы Sensity по сравнению с фотохромной технологией Noya Suntech Intense на 20% менее чувствительны к окружающей температуре, быстрее затемняются (через 90 сек активации на 45% темнее), быстрее осветляются (на 23% светлее через 1 мин осветления), достигают большего затемнения в активированном состоянии и, естественно, обладают 100% защитой от УФ-излучения. Изменились цвета фотохромных линз Sensity, они стали более естественными – серебристо-серый и бронзово-коричневый. К тому же цвета на 35% более насыщенные.



В технологии нанесения фотохромного покрытия spin coating Noya использует собственные фотохромные композиты, специально разработанные для FreeForm линз. Фотохромную технологию Sensity можно заказывать на любые дизайны очковых линз Noya: однофокальные, прогрессивные, бифокальные.

Консультант компании **Rodenstock** Т.Кушель рассказала о новых прогрессивных линзах Impression Freesign 3, характеризующихся как новая ступень комфорта в очковой коррекции пресбиопии. В линзах реализована новая технология Flexible Design Technology, позволяющая рассчитывать индивидуальный прогрессивный дизайн с учетом образа жизни пользователя. Напомним, что предыдущая технология компании Eye Lens Technology благодаря учету физиологических анатомических факторов зрения вблизи и включению их в распределение рефракции позволила значительно снизить aberrации прогрессивной линзы. Новая технология позволяет сместить aberrации в те об-



ласти линзы, которые не являются важными для того образа жизни, который ведет данный пользователь. Линзы Impression Freesign 3 реализованы в двух вариантах – типовом и индивидуальном. Типовой дизайн имеет 3 разновидности, соответствующие наиболее типичным стилям жизни. Active – для тех пользователей, кто ведет активный образ жизни (например, велосипедист или водитель), Expert – кто часто работает на ходу, читает лекции, проводит совещания, и Allrounder – сбалансированный дизайн для тех, кто выполняет в течение дня самые разные задачи. Типовые дизайны помогают оптикам сэкономить время и усилия при подборе высококачественных прогрессивных линз. Максимально индивидуализированный свободный дизайн Individual – наилучшее решение для заказчиков с нестандартным уровнем требований к зрению или зонам (музыканты, дантисты и пр.). Для подбора линз Impression Freesign 3 компания предлагает свои консультационные инструменты Rodenstock Consulting и Virtual Consulting. Rodenstock в 2014 г. расширил также ассортимент фото-

хромных линз ColorMatic IQ, предложил новое покрытие для солнцезащитных и фотохромных линз Solitaire Protect Sun и новые цветные зеркальные покрытия.

Коммерческий директор компании «Шамир Русь» В. Ильников рассказал о новейших технологиях и очковых линзах компании Shamir. Напомним, что компания с 2010 г. применяет инновационные технологии Eye-Point, DirectLens, FreeFrame и As-Worn, обеспечивающие высокое качество зрения в прогрессивных линзах Shamir. В последнее время компания разработала еще 4 новейшие технологии Eye-Point III, Natural Posture, Intelli Corridor и As-Worn Quadro, позволившие поднять качество зрения в линзах Shamir на еще более высокую ступень. Первой линзой, разработанной со всеми 4 новейшими технологиями, стала линза Shamir Autograph III, которая является наиболее сбалансированной цифровой прогрессивной линзой от Shamir, всесторонне адаптированной для пациента. В 2014 году компания Shamir выпустила две новые линзы: Shamir Attitude III (Sport, Fashion и SV) и Shamir Duo. Линзы Shamir Attitude III (Sport, Fashion и SV) – линзы для солнцезащитных очков (от плоской до облегающей формы). Shamir Attitude III Sport учитывают зрительные потребности спортсменов и любителей активного образа жизни (сбор грибов, рыбалка, пикник и т.д.). Shamir Duo – это бифокальные линзы FreeForm со скрытым (незаметным для постороннего взгляда) сегментом, обеспечивающие широкую зону для чтения и отсутствие скачка изображения. Для линз Shamir Attitude III предлагается комбинация из двух покрытий: ахроматического, не портящего цвет линзы мультипокрытия для передней поверхности линзы, и покрытия для задней поверхности линзы, защищающего глаз от попадания отраженных от линзы ультрафиолетовых лучей. Отметим также, что компания Shamir предлагает для крупных сетей и оптовых компаний изготавливать очковые линзы Shamir под своим брендом.



В течение трех дней «Компания МОК» провела ряд обучающих семинаров по актуальным темам современной оптометрии и очковой оптики. 15 сентября специалист по медицинской оптике и оптометрии О.Фокина провела семинар на тему: «Типичные астенопические жалобы молодых миопов с нарушением функций мышечного баланса». Многие офтальмологи и оптометристы, работающие в салонах оптики, сталкиваются с характерными астенопическими жалобами клиентов, связанными с нарушениями связи рефракции, аккомодации и бинокулярного зрения. К сожалению, как отметила докладчик, в России нет утвержденных стандартов обследования пациентов в условиях салона оптики. Для решения существующей проблемы астенопических жалоб у данной группы пациентов она предложила добавить к традиционному оптометрическому обследованию подробное исследование бинокулярного зрения и мышечного баланса. О.Фокина также порекомендовала специалистам по оптометрии выбрать метод или комплекс методов для уменьшения нарушений мышечного баланса, а именно: полную коррекцию, аддидацию для зрения вблизи в прогрессивных линзах BBGR любого дизайна от PLT до Intuitiv, в линзах с поддержкой аккомодации EasyWork SV, а также ортооптические тренировки, призматическую коррекцию.

16 сентября тренер-консультант рецептурного отдела «Компании МОК» Н.Белова провела обучающий семинар на тему «Хотите повысить продажи индивидуальных про-





грессивных линз?». Процент продаж прогрессивных линз в России значительно ниже, чем в Европе и, к сожалению, ниже, чем во многих африканских и азиатских странах. Большинство российских оптиков понимают, что продажи индивидуальных прогрессивных линз являются гарантией спонтанной адаптации клиентов и высокого уровня удовлетворенности очками. И, тем не менее, даже понимая это, многие оптики не знают, каким образом аргументировать выбор клиента в пользу более дорогого сегмента прогрессивных линз индивидуального дизайна. На семинаре были рассмотрены критерии, руководствуясь которыми, оптики могут выбирать тот или иной дизайн индивидуальных прогрессивных линз компании BBGR: Intuitive, Anateo, Evolis, Sirius, а также дополнительные возможности опций Mio и Dsi. В своей презентации Н.Белова неоднократно обращала внимание аудитории на тот факт, что продажи прогрессивных линз индивидуального дизайна повышают как оборот и рентабельность оптики, так и ее статус и лояльность покупателей.

17 сентября презентация Н.Беловой была посвящена насущному вопросу «Как заработать больше на очках для чтения?». Для ответа на него докладчик использовала данные международной статистики о демографической ситуации в развитых странах и тенденции к старению населения. Современные пресбиопы требуют других подходов в предложении средств коррекции зрения, их уже не устраивают традиционные однофокальные линзы ни по эстетике, ни по функциональности. Ритм их жизни и использование многочисленных цифровых устройств подразумевает ношение более универсальных мультифокальных линз, таких как прогрессивные линзы различных дизайнов (от стандартного PLT до самого современного индивидуального Intuitiv Mio), как линзы «офисного» дизайна Extensio, EasyWork Progressiv и даже разгрузочные линзы EasyWork SV для «юных» пресбиопов. Этот сегмент очковых линз не только решает многие зрительные проблемы современных пресбиопов, но и позволяет оптике заработать больше на продаже «очков для чтения».

Группа компаний «Essilor - ЛУИС-Оптика», входящая в концерн Essilor International, представила на выставке ряд новинок Essilor – прогрессивные линзы Varilux S 3D и линзы E-Lens для работы с компьютером и другими цифровыми устройствами. Прогрессивные линзы Varilux S 3D входят в линейку FreeForm линз Varilux S, анонсированную в 2012 г. на выставке SILMO. При изготовлении линз Varilux S 3D применяются 3 инновационные технологии Nanoptix, SynchronEyes и DE Technology, позволяющие индивидуализировать прогрессивный дизайн путем учета параметров положения линз и доминантного глаза пользователя. Линзы E-Lens предназначены для комфортной работы за компьютером, с ноутбуком или смартфоном. Специальное покрытие на линзах отсекает синие лучи, позволяя увеличить четкость и контраст изображения, а оптимизированный для близких и средних расстояний дизайн снижает напряжение мышц глаза, предохраняя пользователя такими линзами от зрительной усталости. Линзы E-Lens рекомендованы для людей в возрасте от 20 до 40 лет, которые интенсивно пользуются компьютером, ноутбуками, смартфонами и другими гаджетами. В ассортименте фотохромных линз Transitions Signature (серые и коричневые) представлена очередная новинка – линзы зеленого цвета Graphite Green,



обеспечивающие прекрасную цветопередачу с минимальными искажениями (практически как у неокрашенных линз).

Директор «Академии медицинской оптики и оптометрии» профессор Мягков А.В. рассказал участникам выставки об образовательном проекте «День зрения», ориентированном на врачей-офтальмологов и оптометристов, работающих в регионах: оптиках, поликлиниках, частных и государственных клиниках и имеющих непосредственное отношение к диагностике и лечению рефракционной патологии.

Цель проекта – предоставить возможность специалистам из регионов ознакомиться на местах с последними научными достижениями в своей области, не выезжая для этого в Москву, Самару и Санкт-Петербург. Для организации подобных конференций на местах и был задуман проект «День зрения», который стартовал 27 мая 2014 года вместе с теплоходом



«Октябрьская революция» из Нижнего Новгорода, а 2 июня он финишировал в Волгограде. «День зрения» побывал также в Чебоксарах, Казани, Самаре и Саратове. Основным организатором проекта стала «Академия медицинской оптики и оптометрии». Идею активно поддержали Московский НИИ глазных болезней РАМН, Институт повышения квалификации ФМБА РФ, Чебоксарский и Волгоградский филиалы МНТК, Республиканская клиническая офтальмологическая больница МЗ Республики Татарстан, Самарская клиническая офтальмологическая больница имени Т.И. Ерошевского, Саратовская областная офтальмологическая больница, крупные оптические сети: нижегородская «Кронос», самарская «Октопус», волгоградская «Мир оптики» и многие другие. Всего на теплоходе постоянно находились около 100 человек: организаторы, лекторы, представители компаний-спонсоров мероприятия, владельцы оптических салонов и частных клиник из разных уголков России от Магадана до Петрозаводска. За все время теплоход принял на свой борт около 700 человек. Параллельно с конференцией проходили мастер-классы по подбору торических и мультифокальных контактных линз, по диагностике и подбору сложных видов очковой коррекции, изготовлению очков. В ресторане на главной палубе работала хирургическая секция: семинары по методам ультразвуковой диагностики, оптической биометрии, расчету ИОЛ. За неделю в городах маршрута было прочитано 58 лекций, проведено 91 мастер-класс. С докладами на «Дне зрения» выступили: директор «Академии медицинской оптики и оптометрии» профессор Мягков А.В., доцент кафедры офтальмологии ИПК ФМБА России Трубилина М.А., директор Чебоксарского филиала МНТК «Микрохирургия глаза» им. Федорова профессор Паштаев Н.П., доцент кафедры офтальмологии Казанской ГМА Абдулаева Э.А., главный офтальмолог Самарской



области профессор Золотарев А.В., главный врач сети клиник «Доктор Линз» Хурай А.Р. и многие другие.

Выступление на Образовательном Форуме генерального директора ООО «Опти-класс» И.Шевич на тему «Как преодолеть возражения *Дорого!* и *Я подумаю...*» вызвало большой интерес. Докладчик отметила два основных фактора, на которые стоит обратить внимание, заказывая тренинг по продажам. Во-первых, должна быть поставлена конкретная задача, основанная на анализе обстановки в компании. Принимаясь обучать персонал, нужно четко понимать, что мешает росту продаж сегодня: низкая посещаемость салона или низкая конверсия. Если в первом случае следует применять маркетинговые инструменты, то во втором – выяснять причины, почему клиенты уходят, не сделав заказ. «Дорого!» клиент говорит только в том случае, если он не понимает ценности своей покупки. Участники семинара узнали, что может стоять за подобным возражением, а также услышали конкретные приемы и «фишки», как реагировать в таком случае.

Однако существует и второй фактор. И. Шевич описала три типа продавцов, которые встречаются в магазинах оптики. Достаточно большую группу составляют так называемые «человечные продавцы», они неосознанно наносят вред компании и тормозят продажи. Они хотят работать, но не хотят учиться, т.к. опираются на свой «опыт», а не на технологии. Такие продавцы заранее «знают», что нужно клиенту. Беда в том, что они транслируют на клиента свои стереотипы, могут от души посоветовать, не покупать «дорогой» товар или заменять его «таким же» по более «демократичной цене». Компания «Опти-класс» проводит диагностику проблем в продажах, выездные семинары и тренинги, мотивируя оптиков-консультантов менять шаблоны своего поведения на более результативные действия, используя профессиональные знания и проверенные временем технологии.

Таким образом, прошедшая выставка, несмотря на неполный состав участников, оказалась весьма информативной для посетителей – они могли познакомиться с новинками продукции, прослушать образовательные лекции и узнать о новых научно-образовательных проектах.

Следующая 16-я оптическая выставка MIOF пройдет в «Крокус Экспо» с 17 по 20 февраля 2015 года.

15-я Московская международная оптическая выставка MIOF

15-18 сентября 2014, Москва, Международный выставочный центр «Крокус-Экспо»

Средства контактной коррекции зрения на сентябрьской выставке представили компании ОМС Хайдрон Групп, Оптимедсервис, Мед-Ин, Оптик-Центр, VizoTeque, OK Vision, Медстар, Оазис, а также компания Johnson & Johnson Vision Care.

Зарубежные производители средств контактной коррекции редко участвуют в московских выставках (а в последние лет 5-7 и в крупнейших оптических выставках MIDO и SILMO тоже) сами, доверяясь своим дистрибьюторам.

Поэтому наличие стенда **Johnson & Johnson** приятно удивило. Участие компании в выставке объяснялось просто: появилась новинка, с которой было приятно познакомиться специалистов. Это косметические линзы 1-Day Acuvue Define, подчеркивающие рисунок радужки и делающие глаза более выразительными. В первый день выставки в московском отеле Lotte эти линзы были представлены руководителям оптических сетей и крупным оптикам, а на следующий день компания провела специальный семинар, где подробно объяснялись особенности новых линз и их подбора. На выставку работали профессиональные консультанты компании, которые подбирали новые линзы всем желающим.



Компания **ОМС Хайдрон Групп** представила новые средства ухода за контактными линзами итальянской компании Soleko.

Многофункциональный раствор Queen's UniYal позиционируется как средство ухода за всеми типами мягких контактных линз, включая силикон-гидрогелевые и цвет-

ные, для чувствительных глаз. В состав раствора входят гиалуронат натрия и гидроксиэтилцеллюлоза, которые усиливают увлажняющее действие друг друга и обеспечивают комфорт даже при длительном и непрерывном ношении линз.

Увлажняющие капли Queen's I-FreshYal также содержат гиалуроновую кислоту, обеспечивающую слезной пленке стойкую защиту от высыхания.

Пероксидная система Queen's Peroxide предназначена для очистки всех типов жестких и мягких контактных линз. Благодаря специальным очищающим компонентам этот раствор функционирует по принципу No Rinse (не ополаскивать) и No Rub (не протирать). Раствор не содержит консервантов и прекрасно подойдет пациентам с повышенным аллергическим фоном. Максимальная дезинфекция достигается благодаря специальному контейнеру с платиновым катализатором.

Разумеется, популярная в нашей стране продукция CooperVision, Menicon, ClearLab, mark'ennovy также остались в ассортименте ОМС Хайдрон Групп.

Компания **Оптик-Центр** в последние годы стала крупным универсальным поставщиком средств коррекции зрения в нашу страну (продукция Johnson & Johnson, Alcon, Bausch + Lomb, CooperVision, HOYA, Seiko, Rodenstock), а также эксклюзивно представляет многочисленные контактные линзы Interjojo под торговой маркой Adria. Обратим внимание, что с 2014 названия всех контактных линз Interjojo, поставляемых в Россию Оптиком-Центром, начинаются со слова Adria. Силикон-гидрогелевые линзы Adria O2O2, гидрогелевые линзы Adria Season (ежеквартальная замена), Adria One (ежедневная замена), Adria Sport (ежемесячная замена), многочисленные варианты цветных линз Adria обеспечивают высокую остроту и четкость



зрения на любых расстояниях в любое время суток благодаря асферическому дизайну.

Компания **VizoTeque** предлагает широкий ассортимент одноименных контактных линз и средств ухода, эксклюзивно предлагает средства контактной коррекции тайваньской компании Pegavision, пищевые добавки английской компании Lagad Vision, средства для ухода за очковыми линзами. VizoTeque также остается дистрибьютором средств контактной коррекции крупнейших мировых производителей – Johnson & Johnson, Alcon, Bausch + Lomb, CooperVision, Sauflon.

На выставке был впервые представлен тренажер для восстановления зрения IZON. Пользование тренажером подразумевает тренировку мышц глаза и рекомендуется пользователям компьютерами и мобильными устройствами, после длительного просмотра телевизора, лицам с пресбиопией, и вообще людям с проблемным зрением.



Московская компания **Мед-Ин** – традиционный участник всех оптических выставок в «Крокус-Экспо» и давно стала универсальной, предлагая продукцию Johnson & Johnson, Alcon и Bausch + Lomb, а также эксклюзивно представляя в России многофункциональный раствор Universale Plus (Schalcon, Италия).



Московская компания **Оазис** продает в России австралийские контактные линзы Gelflex разных типов, включая уникальные Ningaloo ColorBlinds для коррекции дальтонизма, о которых мы неоднократно рассказывали в журнале.

Компания **OK Vision** предлагает широкий ассортимент контактных линз разных типов и средств ухода под одноименным названием, диагностические средства (красители), полезные для работы в кабинете контактной коррекции, а также многочисленные коллекции очковых оправ. С 2014 года под брендом OK Vision выпускаются и очковые линзы.

Компания **Медстар** давно известна как производитель средств ухода за контактными линзами под торговыми марками Ликонтин, Ликосол, а также под частными марками для компании OK Vision. Сравнительно недавно Медстар начал импортировать медицинские оправы и солнцезащитные очки. Во многих аптеках России доступен удобный спрей GoodLook для борьбы с запотеванием очковых линз. Наконец, сравнительно недавно компания начала поставки очковых линз под собственной торговой маркой LensStar.



Не пропускает московские выставки и уфимская компания **Оптимедсервис**, больше знакомая нам по средствам ухода Optimed, Optimed light, Optimed Plus, а также по уникальному (и для мирового рынка) многофункциональному раствору ProActive, содержащему янтарную кислоту (обладает модифицирующим влиянием на процессы тканевого метаболизма и снижает явления гипоксии). Однако компания также разрабатывает и производит оборудование и расходные материалы для офтальмохирургии, открыла хирургический центр **Оптимед** и располагает разветвленной сетью оптических салонов **Оптик-Экспресс** в Республике Башкирия.



Семинар компании Johnson & Johnson Vision Care



На семинаре компании Johnson & Johnson Vision Care медицинский советник компании И.А.Лещенко представила новинку – бьюти-линзы 1-Day Acuvue Define (по-русски слово Define означает «подчеркивать» или «очерчивать»).

Об этой линзе много говорилось в предыдущий день на торжественном вечере, посвященном началу ее продаж в России, поэтому мы не будем повторяться и больше внимания уделим медицинским и техническим деталям.

Специалисты Johnson & Johnson Vision Care подчеркивают, что «дизайн этой линзы вдохновлен радужкой».

Оптическая зона линзы составляет около 7 мм, поэтому ширина зрачка не влияет на качество зрения.

Докладчик подчеркнула, что линза не меняет цвет глаз, а лишь обеспечивает дополнительный блеск и сияние глаз пациентов, хотя эффект и зависит от естественного цвета глаз пациентов.

Несмотря на сложную технологию производства, разработанную для заключения пигмента внутрь линзы, поверхность линзы исключительно гладкая (амплитуды колебаний шероховатости поверхности минимальны). Принято считать, что цветные линзы уступают по комфортности неокрашенным, но для 1-Day Acuvue Define это не так: линза столь же комфортна, как и линза 1-Day Acuvue Moist. Добавление пигмента не влияет и на кислородную проницаемость линзы. Ежедневный режим замены резко уменьшает риск развития осложнений и сокращает количество внеплановых посещений врача. Все технические параметры линзы полностью идентичны с параметрами линзы 1-Day Acuvue Moist (а жесткость новой цветной линзы даже немного меньше). Следует добавить, что это медицинская линза, т.е. варианты *plano* не выпускаются.

Затем доктор И.А.Лещенко детально рассказала о предлагаемой процедуре подбора линзы и обратила внимание собравшихся, что пробное использование любого продукта (и этой линзы, в частности) повышает интерес к покупке.

С учетом существенной рекламной поддержки (с подробностями можно ознакомиться на сайте www.acuvue.ru) компания Johnson & Johnson Vision Care не без оснований рассчитывает, что новые бьюти-линзы 1-Day Acuvue Define займут достойное место на российском рынке средств контактной коррекции зрения.

Новости BCLA



Начиная с 2015 года Клинические конференции и выставки Британской Ассоциации по контактным линзам (BCLA) будут проводиться один раз в 2 года.

Комментируя это решение, Исполнительный директор BCLA Ч.Доннелли добавила: «За последние несколько лет мы прислушивались к мнению членов Ассоциации, делегатов конференций, наших партнеров и спонсоров, и пожелания к проведению клинической конференции и выставки 1 раз в 2 года стали совершенно очевидными. Исходя из результатов истекшего финансового года и проанализировав имеющиеся возможности, мы приняли

решение проводить конференции и выставки 1 раз в 2 года, начиная с 2015 года.

Конференция и выставка продолжают совершенствоваться, мы пригласим отличных лекторов, поскольку хотим соответствовать ожиданиям делегатов. Мы постараемся привлечь еще больше гостей и предложить им еще более современную образовательную и научную программу. У нас уже сейчас множество новых планов относительно следующей конференции, которая пройдет с 29 по 31 мая 2015 года в Ливерпуле, в том числе, рабочий день, посвященный «контролю миопии» и новым образовательным курсам».

Конференция и выставка BCLA – крупнейшее в мире международное мероприятие, посвященное контактным линзам, регулярно привлекающее более 1000 делегатов, которые собираются послушать ведущих мировых экспертов в этой области.