

# Анализ российского рынка контактных линз в 2020 г. по результатам анкетирования, проведенного журналом «Вестник оптометрии»

Ю.Л.Минаев («Вестник оптометрии»)

*В 2020 г. редакция уже в шестнадцатый раз провела исследование отечественного рынка контактной коррекции зрения (ККЗ). Напомним, что наша работа является составной частью глобального анализа, ежегодно проводимого в различных странах мира английской компанией EuroLens Research. Отметим, что из-за пандемии Covid-19 наше анкетирование оказалось под угрозой срыва, так как за летний период мы получили очень мало анкет. Чтобы исправить положение, мы обратились осенью за помощью в распространении анкет к компании Johnson & Johnson. В результате мы получили даже больше анкет, чем было в прошлом году.*

*Мы благодарим всех специалистов, приславших нам свои анкеты, и компанию Johnson & Johnson, без помощи которой наше исследование в этом году оказалось бы нерепрезентативным.*

Кратко напомним, как проводилось исследование. В 2020 г. мы, как обычно, распространили стандартные анкеты, используемые EuroLens Research во всех странах. Для того, чтобы сделать заполнение и отправку анкет максимально удобными для участников анкетирования, мы, кроме печатной версии анкеты (pdf), предложили, как вариант, цифровую анкету в формате Word. И почти 70% полученных нами анкет были в этом году цифровыми, что подтверждает правильность перехода на цифровой формат. Полагаем, что и в дальнейшем мы будем распространять в основном цифровую форму анкеты.

В анкетах содержались вопросы о том, какие линзы и средства ухода специалист предлагал первым (с момента получения анкеты) 10 пришедшим к нему пациентам, а также некоторые общие сведения о самих специалистах. В типовую анкету мы включили также вопросы, уточняющие названия предложенных этим пациентам контактных линз. Отметим также, что учитывая, что все больше специалистов в стране (и за рубежом) начинают заниматься контролем миопии у детей, мы дополнили стандартную анкету несколькими вопросами, касающимися подбора специальных линз для замедления прогрессирования миопии у детей. Однако подборов таких линз пока крайне мало, и мы их отдельно пока не анализируем. Вопросы анкеты о пациентах приведены в конце публикации.

## Статистика и география анкетирования

В 2020 г. Редакция получила 55 анкет с данными по подбору мягких и жестких контактных линз. Мы имеем для анализа информацию о 542 подборе мягких и жестких контактных линз. Это достаточно для анализа боль-

### **Trends in contact lens prescribing in Russia. 2020.**

*The 16-th 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.*

шинства рассматриваемых нами показателей. Как мы уже отмечали в предыдущих наших отчетах, во многих других странах количество анкет, собираемых организаторами опроса, колеблется в очень широком диапазоне и часто бывает значительно меньше полученных нами. География нашего анкетирования, как обычно, обширна и охватывает различные регионы страны. Более двух третей анкет получено из сетевых оптик с числом салонов больше 10.

### **Кто и где подбирает контактные линзы?**

Общий профессиональный стаж подбирающих КЛ специалистов по данным 2020 г. оказался самым низким за все время проведения анкетирования – 8,7 лет. В предыдущие годы общий стаж был на уровне 12-13 лет. Снизилась при этом до 7,0 лет и средняя продолжительность работы в ККЗ. В 2018-2019 гг. она составляла 8,0-8,5 лет. Такое заметное снижение стажа означает, что в 2020 г. в анкетировании приняло участие много достаточно молодых специалистов.

Действительно, анализ полученных анкет показывает, что 27% специалистов, приславших анкеты, имеют общий стаж работы в оптике 3 года и меньше. Столько же (27%) имеют опыт 10 лет и больше, и примерно у половины участников (46%) стаж лежит в диапазоне 4-10 лет. Отметим, что 70% участников анкетирования – это оптометристы с общим стажем около 6 лет и со стажем

в ККЗ 5 лет. Соответственно, офтальмологов в анкетировании меньшинство – 30%, но для них общий стаж составляет 15 лет, а опыт подбора КЛ – 12 лет.

Обращает на себя внимание уменьшение разницы между общим стажем и стажем работы с контактными линзами (8,7 и 7,0 лет, соответственно). Это означает, что в оптиках остается все меньше специалистов с опытом работы в офтальмологии. Контактные линзы все чаще в оптиках подбирают оптометристы, причем 40% оптометристов имеют опыт подбора КЛ 3 года и меньше. Возможно, малый стаж специалистов в анкетировании этого года (здесь и далее, когда говорится «этот год», имеется в виду 2020 г.) объясняется большим числом анкет, полученных из крупных сетевых оптик (таких анкет около 70%), в которых работает много достаточно молодых сотрудников с оптометрическим образованием.

## Кому подбирают контактные линзы?

Средний возраст пациентов, пользующихся контактными линзами в России, в последние десять лет остается довольно постоянным и колеблется в диапазоне 25-27 лет. По данным 2020 г., средний возраст пациентов составил 26,8 лет (годом ранее 26,3). Изменение с 2014 г. среднего возраста всех пациентов (первичных+повторных) и только первичных показано на **рис.1.1**. На этом и ряде других графиков прерывистые линии из точек – это линейная аппроксимация (линии тренда) для указанных на графике диапазонов лет.

Средний возраст первичных пациентов в 2020 г. составил 24,6 года (в 2019 г. 23,2 года), а повторных – 30,0 лет (29,3 лет). Как видно из графика, небольшое увеличение обоих возрастов по сравнению с 2019 г. лежит в пределах обычных статистических колебаний, наблюдаемых на протяжении 5 лет ранее. Отметим, что наблюдаемое в 2016-2019 гг. некоторое уменьшение среднего возраста первичных пациентов относительно среднего уровня не стало тенденцией, и, скорее всего, объясняется статистическими колебаниями.

Возраст самого юного пациента, упомянутого в полученных в этом году анкетах, был 8 лет. За последние десять лет нижняя возрастная граница, в основном, колеблется в районе 4-7 лет. Самому «возрастному» пациенту в 2020 г. было 70 лет (в 2019 г. 60 лет), и этому мужчине подобрали силикон-гидрогелевые мультифокальные линзы для коррекции пресбиопии!

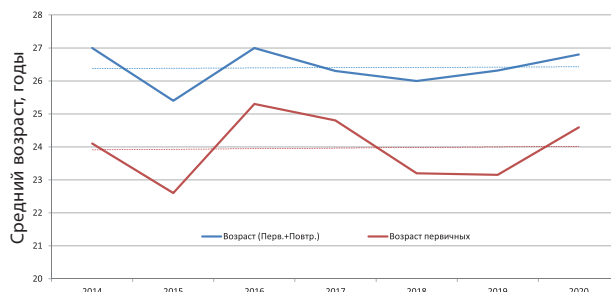
В диапазоне 18-25 лет находится 34% (в 2019 г. 33%, а годом ранее 30%) пользователей, т.е. молодые пользователи этих возрастов стабильно составляют около трети от всех носителей линз (среди них первичных пользователей в 2020 г. 64%, годом ранее 54%).

Женщины среди тех, кому подобрали КЛ, составляют основную долю – 72% (ранее 70% и 67%). Отметим, что в мире в среднем доля женщин несколько ниже – око-

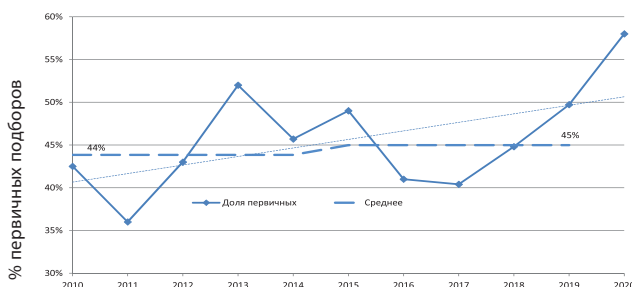
ло 65% с отклонениями от среднемирового уровня по странам в диапазоне 60%-70%. Отметим, что средний возраст женщин по нашим данным несколько выше, чем мужчин (27,2 против 25,6 лет).

## Первичные и повторные пациенты

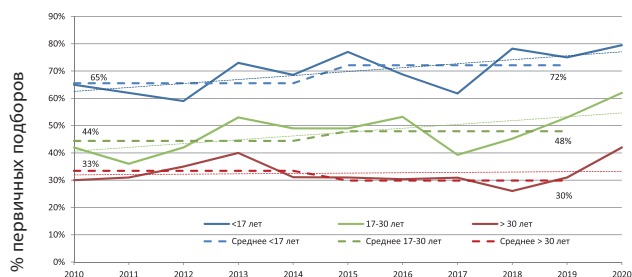
В прошлом году мы впервые при анализе динамики некоторых показателей стали показывать на графиках **средние значения, рассчитанные для двух пятилетних периодов – 2010-2014 гг. и 2015-2019 гг.** Такое усреднение позволяет лучше понять тенденции изменения различных характеристик рынка контактных линз, произошедшие за большие отрезки времени. Кроме того, усредненные за 5 лет характеристики гораздо слабее подвержены влиянию случайных факторов, присущих нашему анкетированию. В этом году мы также применим такой подход.



**Рис. 1.1.** Изменение среднего возраста всех пациентов и только первичных пациентов с 2014 г. Прерывистые линии из точек – линии тренда.



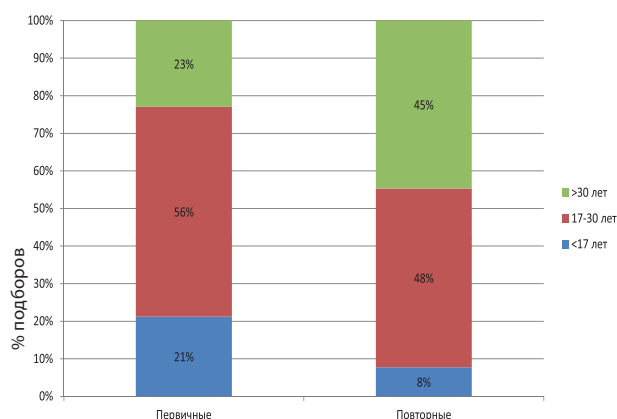
**Рис. 1.2.** Изменение доли первичных подборов. Пунктирная линия – средние за 5 лет значения (2010-2014 и 2015-2019). Прерывистая линия из точек – линия тренда



**Рис. 1.3.** Изменение доли первичных подборов для 3-х возрастных групп. Пунктирные линии – средние за 5 лет значения (2010-2014 и 2015-2019). Прерывистые линии из точек – линии тренда



**Рис.1.4.** Средняя доля первичных подборов в 3-х возрастных группах для периодов 2010-2014 гг., 2015-2019 гг., а также 2020 г.



**Рис.1.5.** Распределение первичных и повторных подборов по 3-м возрастным группам в 2020 г.

Изменение доли первичных подборов в присланных анкетах с 2010 года показано на **рис.1.2**. Пунктирная линия показывает средний уровень для первого и второго пятилетнего периода. Прерывистая линия из точек – **линия тренда** (линейная аппроксимация). Как видно из рисунка, в 2020 г. доля первичных пациентов продолжила рост, наметившийся двумя годами ранее, достигнув 58% (50% и 45% ранее). Уровень 2020 г. превысил диапазон типичных отклонений, наблюдавшихся в прошедшие 10 лет.

В пятилетку 2015-2019 гг. среднее число первичных подборов практически не изменилось по сравнению с предыдущей пятилеткой 2010-2014 гг. (рост всего на 1%). Однако наметившаяся в последние три года тенденция роста на 5-8% в год числа первичных подборов, возможно, говорит о происходящем изменении распределения подборов по первичным и повторным пациентам. Посмотрим, что покажет анкетирование 2021 г.

Отметим, что средняя частота первичных подборов в мире в среднем по странам заметно ниже – в последние годы она находится на уровне 30-33%, но с большим разбросом по странам.

Распределение подборов между первичными и повторными сильно зависит от возраста. Мы, как обычно, рассматриваем **3 возрастные группы: <17 лет, от**

**17 до 30 лет и старше 30 лет.** Доля всех подборов, приходящихся на самую молодую группу, составила в 2020 г. почти 16% (в 2019 г. 16%, ранее 13,5%), подборов для средней возрастной группы было больше всего – 52% (ранее 53% и 58%), и для старшей – 32% (31% и 28%).

Изменение доли первичных подборов с 2010 г. для указанных выше 3-х возрастных групп показано на **рис.1.3**. Пунктирными цветными линиями показаны средние уровни для двух пятилеток. (Отметим, что наклонные участки пунктирных кривых в интервале 2014-2015 гг. не показывают, что в этот период произошло скачкообразное изменение среднего уровня, этот участок просто технически соединяет на графике два средних уровня, рассчитанных для двух пятилетних диапазонов.)

Среди тех, кому еще не исполнилось 17 лет, доля первичных пациентов в 2020 г. несколько выше среднего уровня (72%) – 79% (ранее было 75% и 79%). Как показывает линия тренда, за последние 10 лет доля таких подборов постепенно увеличилась с 63% до 77%.

В диапазоне возрастов 17-30 лет (напомним, эти пользователи представляют больше половины всех подборов) доля первичных подборов составила 62% (ранее 53%), что несколько выше среднего за последние 5 лет уровня 48%. За эти пять лет доля первичных пациентов по сравнению с периодом 2010-2014 гг. немного выросла – с 44% до 48%. Линия тренда в последние 10 лет для этой возрастной группы идет практически параллельно линии тренда для группы младше 17 лет.

В возрастной группе старше 30 лет (их примерно треть от всех подборов в 2020 г.) доля первичных пациентов остается практически без изменений на протяжении последних 10 лет – на уровне 30% (+/- 3%). Средняя за пятилетку доля первичных подборов в 2015-2019 гг. по сравнению с 2010-2014 гг. незначительно уменьшилась (на 2,5%), а за 2020 г. выросла примерно на 10%.

На **рис.1.4.** показаны средние уровни первичных подборов для двух пятилеток и среднее значение для 2020 г.

На **рис.1.5.** показано, как распределены подборы по трем возрастным группам в 2020 г. для первичных и повторных подборов.

## Какие линзы подбирают?

Дальнейший анализ мы (как и в прошлые годы) будем проводить как в целом (все подборы), так и отдельно для двух групп: первичных и повторных пациентов.

### 1. ЖГП линзы или МКЛ?

В 2020 г. мы получили 2 анкеты с 5 подборами ЖГП линз (в 2019 г. была 1 анкета с 10 подборами). ЖГП линзы составили менее 1% всех подборов КЛ. Все 5 линз были ортокератологическими для контроля миопии. ЖГП линзы назначали в основном детям от 9 до 14 лет. В одном случае ОК линзы подобрали молодому человеку 24 лет.

Число оптиков в России, в которых работают с жесткими линзами, по-прежнему очень мало. Однако следует отметить, что в последнее время внимание к подбору жестких контактных линз несколько выросло, что связано с использованием ортокератологических линз для замедления прогрессирования миопии у детей.

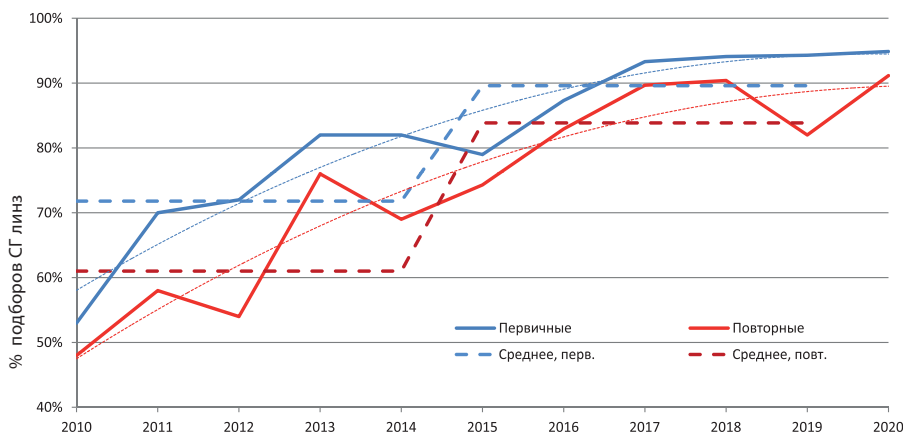
### 2. МКЛ: распределение по типу материала

В зависимости от влагосодержания материала гидрогелевые линзы разделены на 3 группы: с низким влагосодержанием (меньше 40%), средним – 40-60%

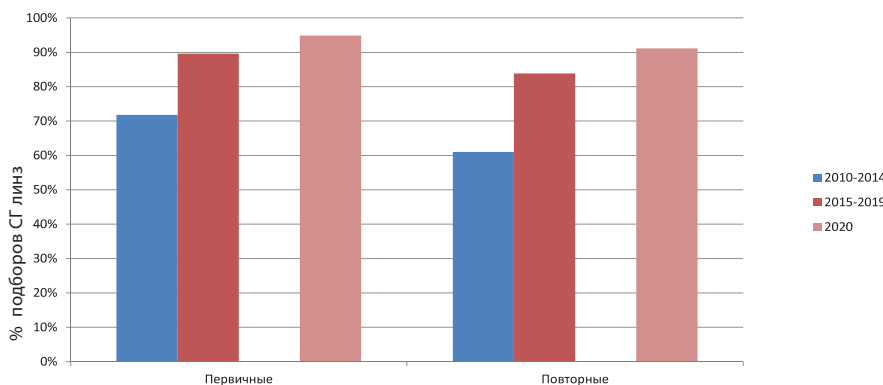
и высоким – > 60%. 4-ю отдельную группу составили силикон-гидрогелевые (СГ) линзы (с любым содержанием воды).

Силикон-гидрогелевые контактные линзы в 2020 г., как и раньше, абсолютно доминируют на рынке контактных линз, занимая 93% подборов (среди всех подборов, т.е. первичных + повторных). Среди первичных их доля составляет 95% (оставаясь практически неизменной на протяжении нескольких последних лет), а среди повторных пациентов доля СГ линз в 2020 г. выросла с 82% в 2019 г. до 92%.

На рис.2.1 показано изменение доли СГ линз с 2010 г. по 2020 г. для первичных и повторных подборов. Пунктирные линии – средние за 5 лет уровни. Как мы уже отмечали в отчете прошлого года, быстрый рост частоты подборов СГ линз (первичных и повторных), наблюдаемый вплоть до 2017 г., в 2018 г. приостановился, т.к. СГ линзы вышли на плато – около 95% для первичных подборов и 80-90% для повторных. Неуклонный рост доли СГ линз хорошо демонстрируют линии тренда (прерывистые цветные линии из точек; поскольку аппроксимирующие кривые выходят на плато, здесь и в других подобных случаях применена полиномиальная аппроксимация 2-й степени). Следует признать, что СГ линзы за последние 10 лет



**Рис.2.1.** Изменение доли силикон-гидрогелевых линз с 2010 г. по 2020 г. Пунктирные линии – средние за 5 лет уровни (2010-2014 гг. и 2015-2019 гг.). Прерывистые линии из точек – линии тренда (полиномиальная аппроксимация второй степени)



**Рис.2.2.** Средняя доля подборов силикон-гидрогелевых линз для 2010-2014 гг. и 2015-2019 гг., а также значения для 2020 г.

стали доминирующим типом мягких контактных линз, оставив гидрогелевым линзам всего 10% рынка контактных линз (рис.2.2). Также отметим, что СГ линзы немного чаще назначают при первичных подборках, чем при повторных визитах (на 5-6%).

Распределение всех подборок МКЛ по типу материала в 2020 г. показано на рис.3 (первичные и повторные подборы отдельно).

Доля линз среднего влагосодержания (40-60% воды) в 2020 г. среди всех подборок составила 5% (ранее 9%, 4% и 7%). Напомним, что в 2015-2016 гг. линз среднего влагосодержания было еще 12-15%. Среди первичных пациентов доля таких линз в 2020 г. составила 4%. Т.е. сегодня первичным пациентам практически не подбирают такие МКЛ.

Среди повторных подборок популярность линз среднего влагосодержания пока в небольшой степени еще сохраняется – в 2020 г. их подбирали в 7% (14% и 6%).

Линзы с низким влагосодержанием (с содержанием воды меньше 40%), как и линзы с высоким содержанием воды (>60%), в последние два года подбирают крайне редко – на уровне 1-2% и меньше.

### 3. МКЛ: распределение по дизайну

Мы предлагали врачам указать при анкетировании следующие типы МКЛ: сферические (к этому же типу линз относятся также сферические линзы с асферическим дизайном), торические, цветные, мультифокальные, а также линзы для контроля миопии (линзы специальных дизайнов для замедления прогрессирования миопии). Напомним, что дальнейший анализ мы проводим, рассматривая только мягкие линзы. Распределение мягких контактных линз по дизайну представлено на рис. 4.

Как и раньше, преобладающим типом дизайна остается **сферический** – 75% всех подборок (ранее 84% и 83%). Среди первичных подборок сферических линз 76% (89%, 86% и 83%); среди повторных подборок их 73% (79%, 81% и 85%). Доля сферического дизайна, оставшаяся в последние пять лет стабильной на уровне 80-84%, в 2020 г. немного снизилась.

Доля **торических** линз в 2020 г. выросла до 16%. В 2019 г. мы имели всего 8%, а в 2016-2017 гг. 11-12%. На рис.5.1 показано изменение доли подборок торических линз с 2010 г. (первичные и повторные отдельно). Прерывистыми линиями из точек показаны аппроксимирующие кривые, демонстрирующие незначительный рост первичных и повторных подборок в период наблюдений с 2010 г. по 2020 г. До получения данных 2020 г. наблюдалась тенденция постепенного уменьшения доли торических линз среди первичных подборок и незначительного роста их доли среди повторных. Результаты анкетирования 2020 г. внесли в эту картину небольшое изменение – многолетний тренд (линейная



Рис. 3. Распределение назначенных мягких контактных линз по типу материала (для гидрогелевых линз первым указано содержание воды)

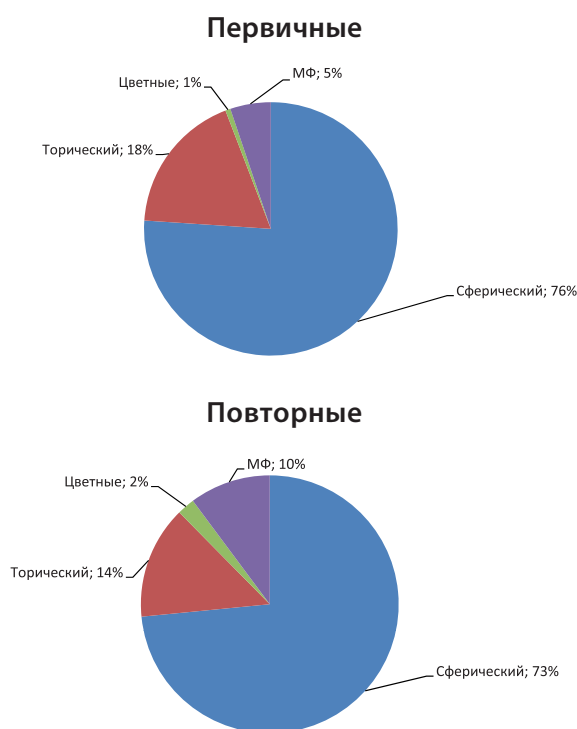
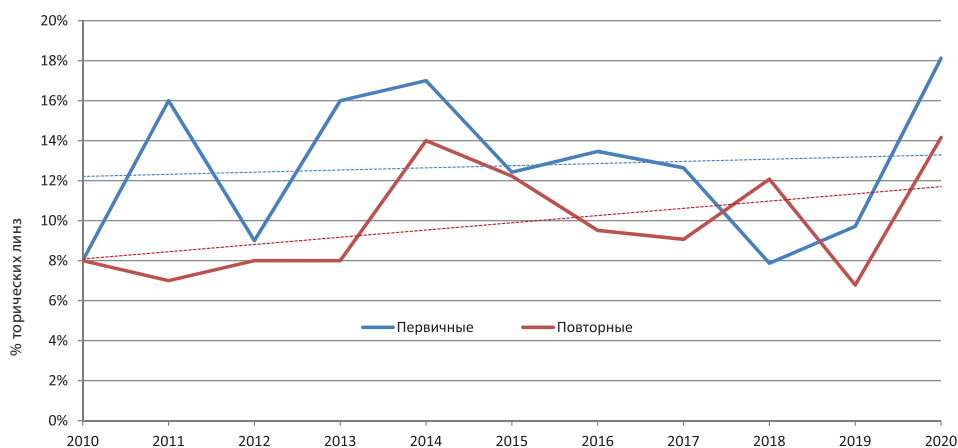
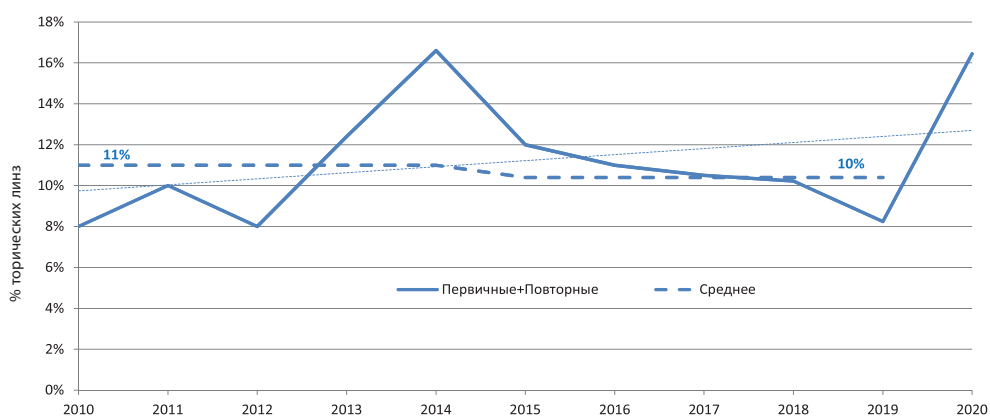


Рис. 4. Распределение назначенных мягких контактных линз по дизайну

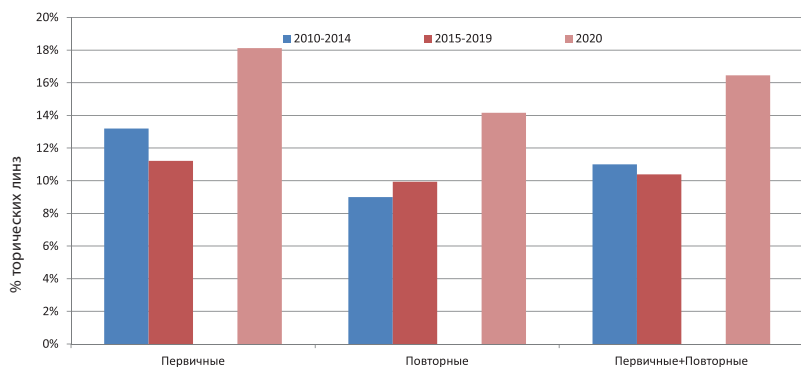
## МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ



**Рис.5.1.** Изменение доли подборов мягких торических линз. Первичные и повторные подборы отдельно. Прерывистые линии из точек — линейная аппроксимация



**Рис.5.2.** Изменение доли подборов мягких торических линз. Все подборы. Пунктирная линия — средний за 5 лет уровень (2010-2014 гг. и 2015-2019 гг.). Прерывистая линия из точек — линейная аппроксимация



**Рис.5.3.** Средняя доля мягких торических линз за два пятилетия (2010-2014 гг. и 2015-2019 гг.) и 2020 г.

аппроксимация) стал положительным и для первичных подборов. Хотя следует иметь в виду, что небольшое число подборов торических линз (в 2020 г. около 60 первичных и 30 повторных) обуславливает, как видно из рис.5.1, большой разброс данных год от года.

Также можно отметить, что в последние годы торические линзы подбирают практически одинаково часто (точнее редко) для первичных и повторных пациентов — разница составляет около 4% (рис.5.1).

Изменение доли всех подборов торических линз за 10 лет показано на рис.5.2. Видно, как данные 2020 г.

внесли небольшие изменения в наблюдаемую ранее картину. Общий тренд за 10 лет стал в незначительной степени положительным. Данные прошлых лет демонстрировали скорее тенденцию к снижению (см. также рис.5.3).

Как показывает анализ присланных нам в 2020 г. анкет, в 67% (в 2019 г. 80%, ранее 60-70%) случаев подбора торики специалисты подбирают линзы плановой замены Acuvue Oasys for Astigmatism компании Johnson & Johnson. По 14-15% у торических линз Biofinity (CooperVision) и Air Optix (Alcon). Доля однодневных

линз среди подборов всех торических линз в 2020 г. увеличилась до 17% (годом ранее было 10%).

Отметим, что Россия по распространенности торических линз (даже если судить по неожиданно высоким показателям 2020 г.) значительно уступает многим странам Европы, где их доля стабильно составляет около 30%.

**Мультифокальные линзы** в 2020 г. назначались чаще, чем раньше – 7% (ранее 3-4%). В этом году чаще назначали мультифокальные силикон-гидрогелевые линзы AIR Optix (их доля составила почти 50% подборов, годом ранее она была еще больше – 83%). Примерно по 20% случаев подбора мультифокальных линз принадлежит мультифокальным линзам 1-Day Acuvue Moist и Biofinity. Специалисты в 2020 г. стали чаще подбирать линзы для коррекции пресбиопии, причем ассортимент назначаемых ими мультифокальных линз стал разнообразнее.

Линзы этого дизайна в 2020 г. назначались пациентам (женщин из них 87%) старше 40 лет.

Отметим, что среди пациентов 40 лет и старше доля подборов мультифокальных линз в 2020 г. составила 55% (против 24% годом ранее).

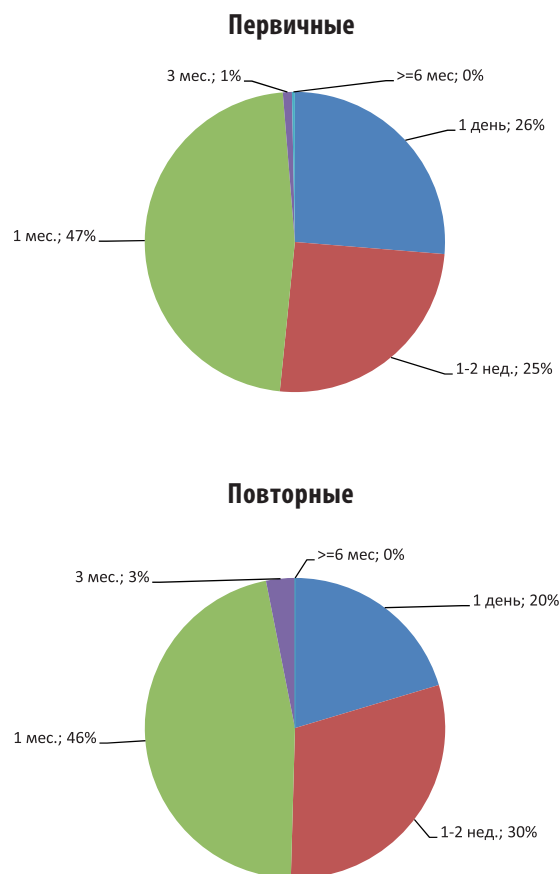
Частота подборов **цветных** линз среди первичных пациентов в этом году была, как и раньше, очень незначительной – меньше 2%. На протяжении многих последних лет доля цветных линз находится на уровне 1-2%. Немного более высокий уровень прошлого года (5%) связан со статистическим разбросом, который при очень малом числе подборов становится значительным. Мы уже отмечали раньше, что главной причиной практически полного отсутствия цветных линз в нашем анкетировании, по-видимому, является то, что эти линзы предпочитают приобретать в интернет-магазинах.

#### 4. МКЛ: распределение по частоте замены

Распределение контактных линз по частоте замены в 2020 г. показано на **рис. 6**. Изменение доли подборов мягких контактных линз разной частоты замены (все подборы) с 2010 г. показано на **рис.7.1**. На **рис.7.2** сравниваются данные 2020 г. (все подборы) со средними значениями для 2010-2014 гг., 2015-2019 гг..

Линзы ежемесячной замены, как и прежде, занимают около половины всех подборов (47%), примерно равные доли у линз 1-2 недели ношения и однодневных (27% и 24%). Как видно из рис.7.1, за последние десять лет доля самых распространенных линз (с заменой через 1 месяц) увеличилась на несколько процентов, еще слабее выросла доля линз с заменой через 1-2 недели и практически не изменилась доля однодневных линз. Все эти изменения произошли за счет существенного снижения доли линз более длительного ношения (3 месяца и более).

Если сравнить данные 2020 г. со средними значения-

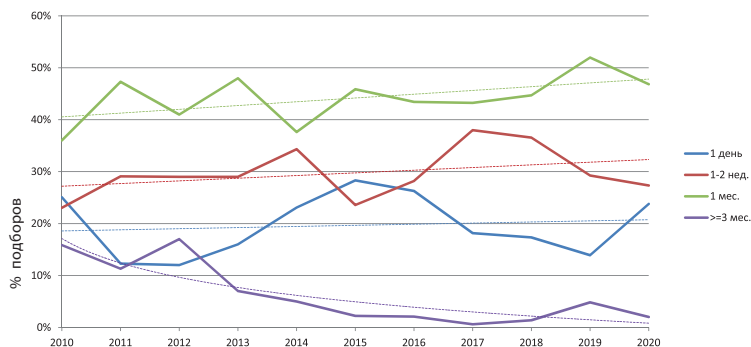


**Рис. 6.** Распределение назначенных мягких контактных линз по частоте замены

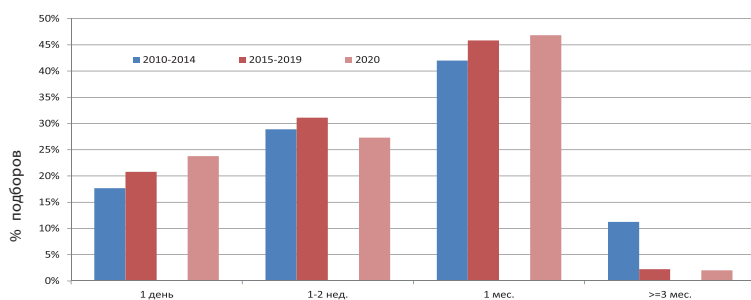
ми за 5 лет (рис.7.2), то можно отметить некоторое увеличение в 2020 г. доли однодневных линз и линз с заменой через 1 месяц при соответствующем снижении доли линз с заменой через 1-2 недели. Отметим также, что наблюдаемая с 2015 г. тенденция на уменьшение доли однодневных линз была нарушена ощутимым приростом в 2020 г., хотя это может объясняться ежегодными статистическими колебаниями. Благодаря этому подъему общий с 2015 г. тренд изменения доли однодневных линз перестал быть нисходящим.

Линз ежемесячной замены в подборах больше всего, и поэтому для них ежегодный разброс данных меньше, чем для линз других режимов ношения (см.рис.7.1). Для них нет таких больших скачков год от года, как для однодневных линз и линз с заменой через 1-2 недели. И поэтому для линз ежемесячной замены мы можем достаточно уверенно заявлять о неизменном тренде на увеличение их доли на протяжении последних 10 лет. Годовые изменения остальных типов линз менее надежны, и более точны наблюдения за их изменениями на протяжении 5-ти или 10-ти летних периодов.

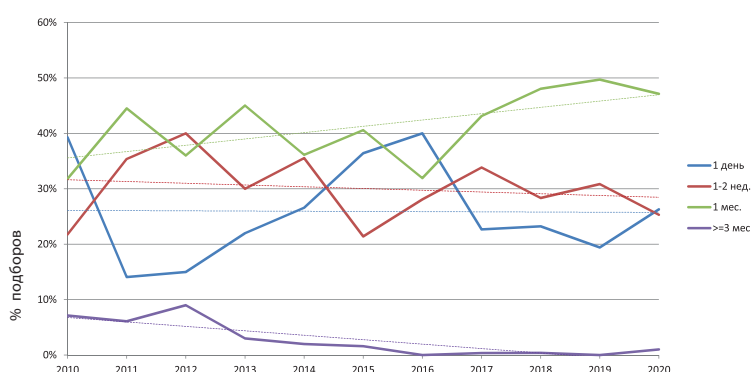
При рассмотрении первичных и повторных подборов по отдельности можно отметить следующее. Доля



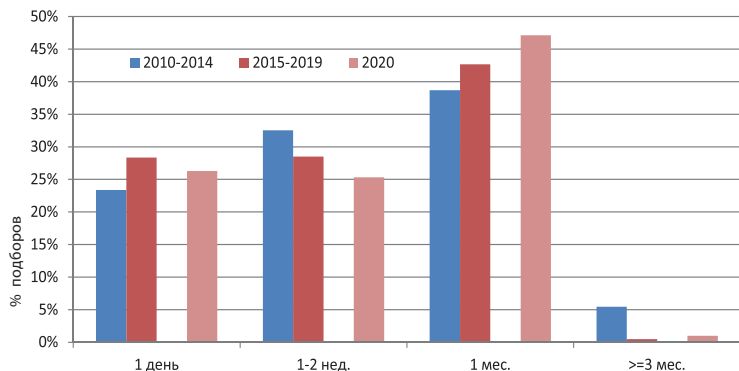
**Рис. 7.1.** Изменение доли подборов мягких контактных линз разной частоты замены (все подборы). Прерывистые линии из точек – линейная аппроксимация



**Рис. 7.2.** Средние доли подборов мягких контактных линз разной частоты замены (все подборы): 2010-2014 гг., 2015-2019 гг. и 2020 г.



**Рис. 8.1.** Изменение долей подборов линз разной частоты замены (первичные подборы). Прерывистые линии из точек – линейная аппроксимация



**Рис. 8.2.** Средняя доля подборов линз разной частоты замены (первичные подборы) за два пятилетия (2010-2014 гг. и 2015-2019 гг.) и 2020 г.

однодневных линз в первичных подборах в 2020 г. возросла до 26% (была в 2019 г. 19%), а в повторных до 20% (8%). При первичных подборах линзы длительностью ношения 3 месяца и больше практически не подбирают, но среди повторных эти линзы занимают примерно 3% (годом ранее было около 10%).

На рис.8.1 показано изменение с 2010 г. доли линз разной частоты замены для первичных подборов. На рис.8.2 сравниваются для первичных подборов данные 2020 г. со средними значениями за периоды 2010-2014 гг. и 2015-2019 гг.

В целом динамика для первичных подборов аналогична изменениям для всех подборов. Можно отметить несколько более сильный рост доли линз ежемесячной замены на протяжении последних 10 лет (с 2010 г.), при этом доля однодневных линз при первичных подборах в среднем остается практически неизменной на протяжении 10 лет. Линзы 1-2 недель замены демонстрируют очень слабый тренд на уменьшение.

Если сравнить долю первичных подборов линз разной частоты замены в 2020 г. со средними за два 5-летних периода, то можно отметить следующие особенности (рис.8.2). Доли однодневных линз и линз 1-2 недель ношения по сравнению со средним уровнем 2015-2019 гг. снизились, продолжился рост доли линз ежемесячной замены.

**Наиболее распространенные однодневные линзы** – это по-прежнему линзы семейства Acuvue – у них 57% подборов среди всех однодневных линз (было в 2019 г. 65%). Из всех однодневных линз Acuvue наиболее часто подбирают линзы Acuvue Oasys 1-Day (27%). Доля линз Dailies Total 1 в подборах однодневных линз в этом году выросла до 38% (было 16%). Однодневные линзы других брендов в присланных анкетах встречаются значительно реже.

Доля **силикон-гидрогелевых** линз среди однодневных линз (все подборы) в 2020 г. составила 85% (94%), среди линз с заменой 1-2 недели – 99% (97%), среди ежемесячных линз 98% (90%).

В линзах ежемесячной замены лидируют линзы Air Optix (все варианты) – 67% (35%).

Среди линз, заменяемых через 1-2 недели, почти все 100% – это линзы Acuvue Oasys (97%).

Среди однодневных СГ линз лидерами в 2020 г. стали: Dailies Total 1 (44% подборов в

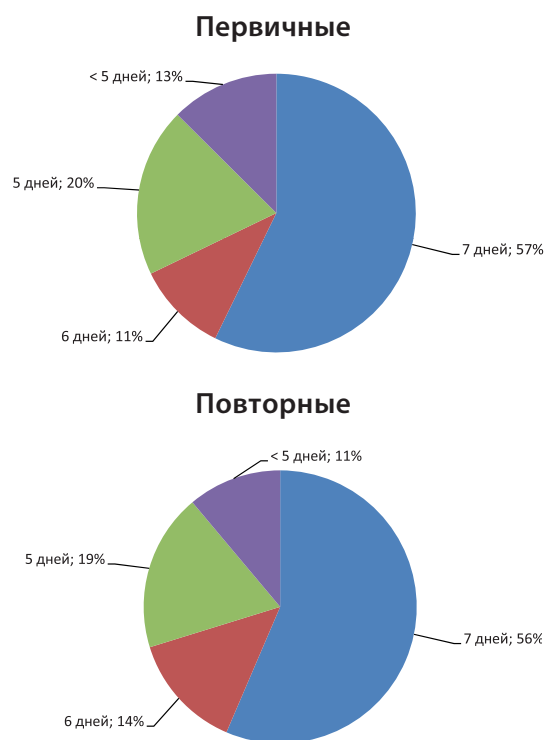


этой категории линз), Acuvue Oasys 1-Day (32%), Acuvue TruEye (17%). Вместе эти три линзы занимают более 80% рынка СГ однодневных линз.

Среди всех СГ линз (все режимы) доминируют линзы линейки Acuvue Oasys (все типы) – 32%.

## 5. МКЛ: продолжительность ношения в течение недели

7 дней в неделю МКЛ по-прежнему назначают в большинстве случаев – 63% (все подборы). Среди первичных (рис.9) – 57% (в 2019 г. 59%); среди повторных подборов – 56% (67%).



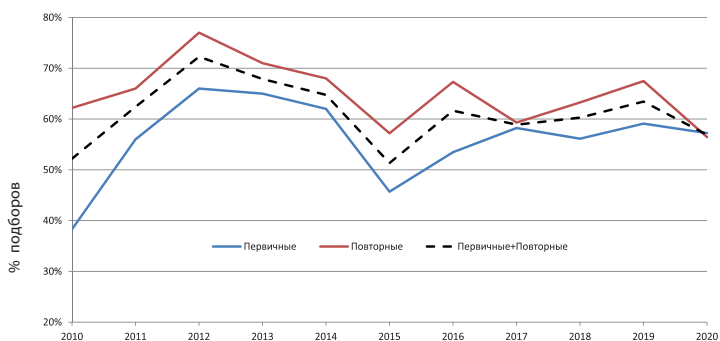
**Рис. 9.** Распределение назначенных мягких контактных линз по числу дней ношения в неделю

Изменение доли подборов (первичные, повторные и их сумма) с ношением 7 дней в неделю с 2010 г. показано на рис.10.1 (верхний). Доля тех, кто носит линзы 7 дней в неделю, (все подборы) остается с 2016 г. на уровне около 60%.

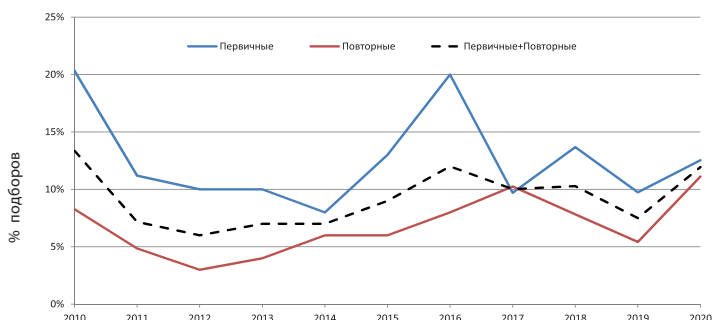
Отметим, что в 2020 г. пропорции первичных и опытных пользователей, носивших линзы 7 дней в неделю, были примерно равными (57%).

Подавляющее большинство пациентов в 2020 г., как и ранее, пользуются мягкими линзами 5 и более дней в неделю – 88% всех подборов (было 90%). Соответственно, меньше 5 дней в неделю носят линзы всего 12%. Изменение доли подборов МКЛ с ношением <5 дней и 5-6 дней в неделю показано на рис.10.1 (средний и нижний рисунки). Отметим, что доля тех,

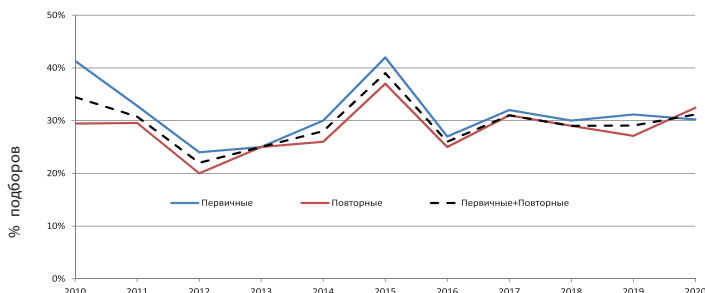
## Ношение линз 7 дней в неделю



## Ношение линз <5 дней в неделю



## Ношение линз 5-6 дней в неделю



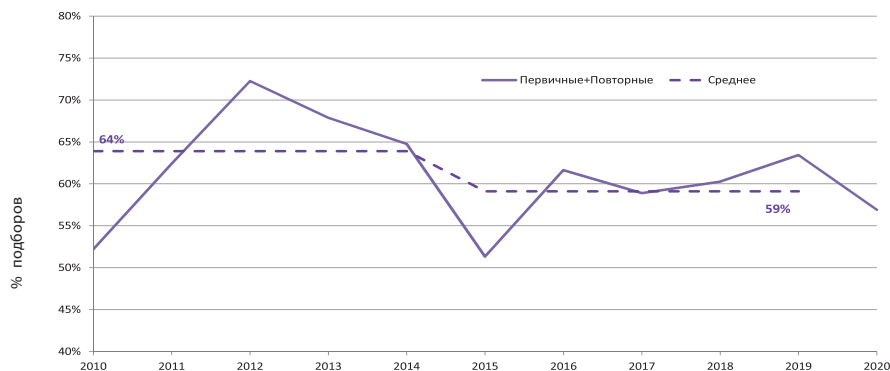
**Рис. 10.1.** Изменение доли подборов с ношением МКЛ 7 дней в неделю (верхний), менее 5 дней (средний) и 5-6 дней в неделю (нижний рисунок)

кто пользуется линзами 5-6 дней в неделю, в последние 4 года стабильно держится на уровне примерно 30%.

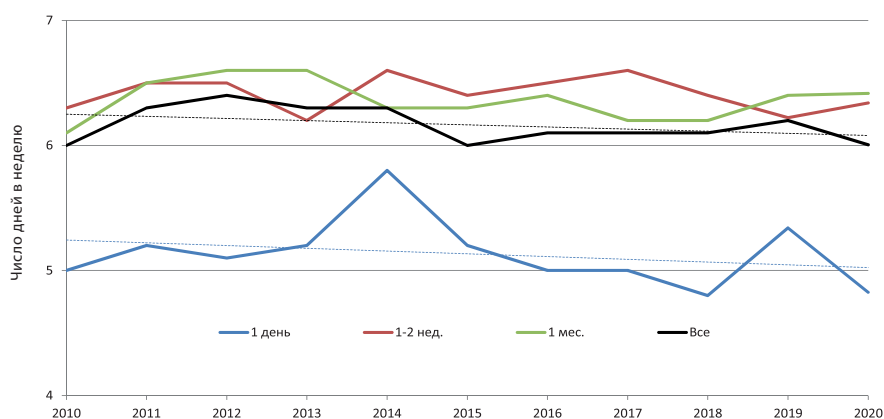
На рис.10.2 показано изменение доли подборов МКЛ с ношением 7 дней в неделю с 2010 г., пунктирная линия – средний уровень для периодов 2010-2014 гг. и 2015-2019 гг. Отметим, что в период 2015-2019 гг. среднее число таких пользователей стало меньше на 8% по сравнению с 2010-2014 гг. Это говорит о том, что пациенты стали несколько реже носить контактные линзы.

Изменение средней продолжительности ношения линз в течение недели на протяжении 10 лет показано на рис.10.3. Все подборы показаны линией черного цвета (линейная аппроксимация всех подборов – прерывистая черная линия из точек). Средняя продолжительность пользования МКЛ в неделю с 2010 г. демонстрирует тенденцию к слабому снижению. В

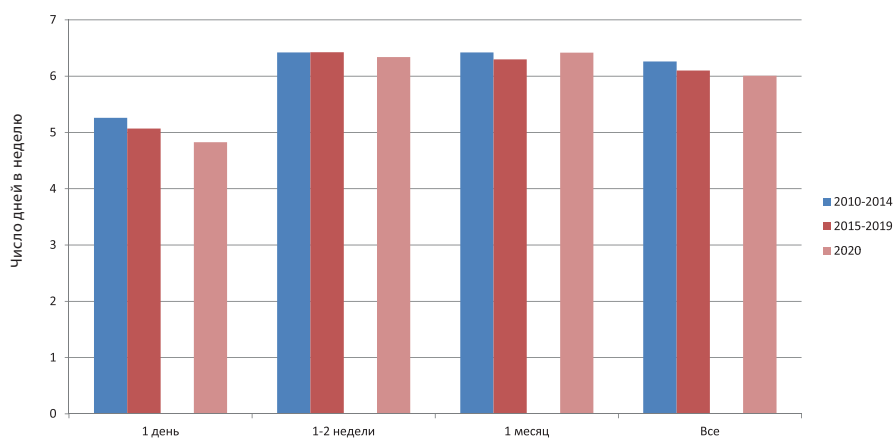
## МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ



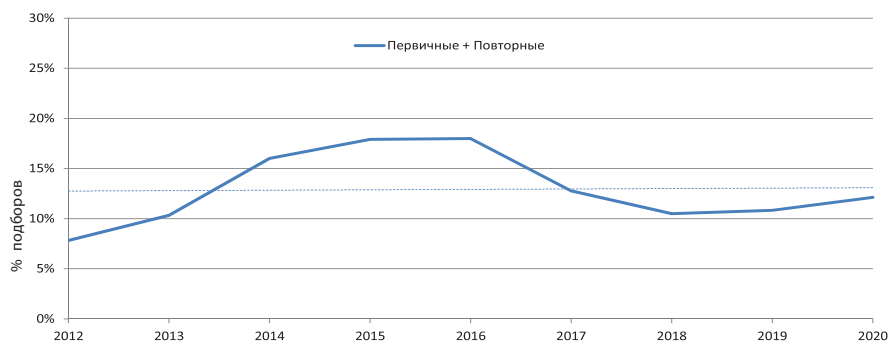
**Рис. 10.2.** Доля подборов МКЛ линз с использованием 7 дней в неделю (все подборы)



**Рис. 10.3.** Изменение средней продолжительности ношения линз разной частоты замены. Прерывистые линии из точек – линейная аппроксимация



**Рис. 10.4.** Средняя продолжительность ношения линз разной частоты замены для 2010-2014 гг., 2015-2019 гг. и 2020 г.



**Рис. 10.5.** Доля однодневных линз среди тех, кто носит линзы 7 дней в неделю (все подборы). Прерывистая линия из точек – линейная аппроксимация

2020 г. линзы (все подборы) в среднем носили 6 дней в неделю, а однодневные линзы – 4,8 дня.

На **рис.10.4** сравниваются длительности ношения линз, усредненные за пять лет, и 2020 г.

На **рис.10.5** показано изменение с годами доли однодневных линз среди тех, кто носит контактные линзы 7 дней в неделю. Отметим постоянный рост до 2015 г. и последовавший в 2017 г. спад. В 2020 г. доля однодневных линз среди тех, кто носит линзы 7 дней в неделю, составила 12% и практически поднялась до среднего за 10 лет уровня.

## 6. МКЛ: дневное и пролонгированное ношение

Подавляющее число пациентов в 2020 г., как и раньше, носили МКЛ в дневном режиме – 93% (89%). Соответственно, пролонгированное ношение назначалось лишь в 7% случаев подборок МКЛ.

### Дневное ношение, первичные подборы

Доля СГ линз, назначенных для дневного ношения в первичных подборках, с 2017 г. практически не

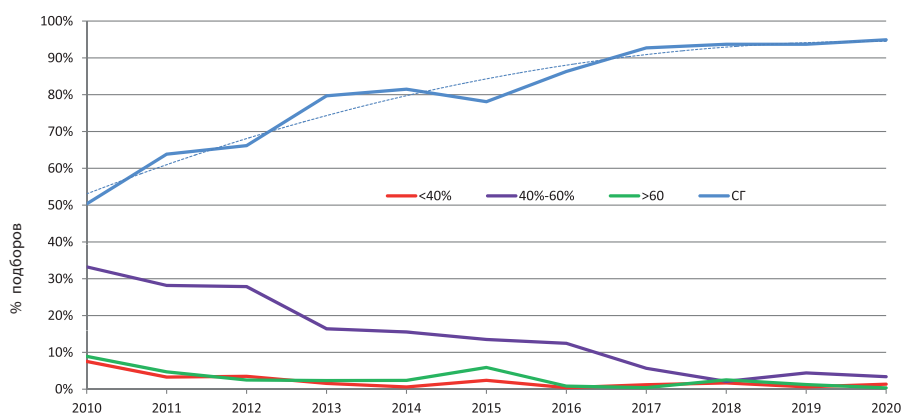
меняется и составляет примерно 94% (**рис.11**). Понятно, что дальше расти доли, занимаемой на рынке МКЛ СГ линзами, почти некуда, так как они уже в 2017 г. достигли уровня 90% и практически вышли на плато.

Никакие гидрогелевые линзы, включая самые «биосовместимые», в последние годы не могут составить сколько-нибудь заметную конкуренцию СГ линзам.

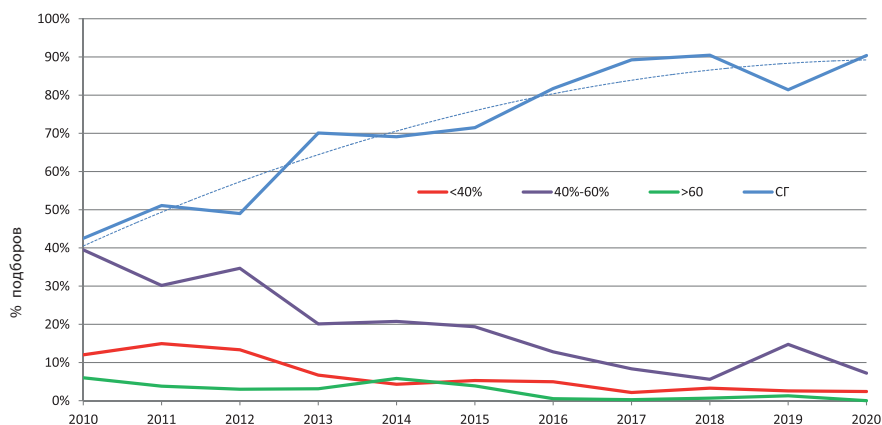
### Дневное ношение, повторные подборы

Изменение долей подборок линз с разным влагосодержанием, назначаемых для дневного ношения при повторных подборках, показано на **рис.12**. В целом, картина слабо отличается от ситуации с линзами, назначаемыми при первичных подборках.

Как видно из рисунка, доля силикон-гидрогелевых линз, назначаемых для дневного ношения при повторных подборках, достигнув в 2017-2018 гг. уровня 90%, в 2019 г. снизилась до 80% (как мы отмечали в отчете прошлого года, это могло быть отражением ежегодных



**Рис. 11.** Изменение долей мягких контактных линз с разным влагосодержанием. Дневное ношение. Первичные подборы.



**Рис. 12.** Изменение долей мягких контактных линз с разным влагосодержанием. Дневное ношение. Повторные подборы.

статистических колебаний) и вновь поднялась до 90% в 2020 г.

В 2020 г. доля гидрогелевых МКЛ со средним влагосодержанием 40-60% снизилась по сравнению с 2019 г. до 7%.

### Пролонгированное ношение

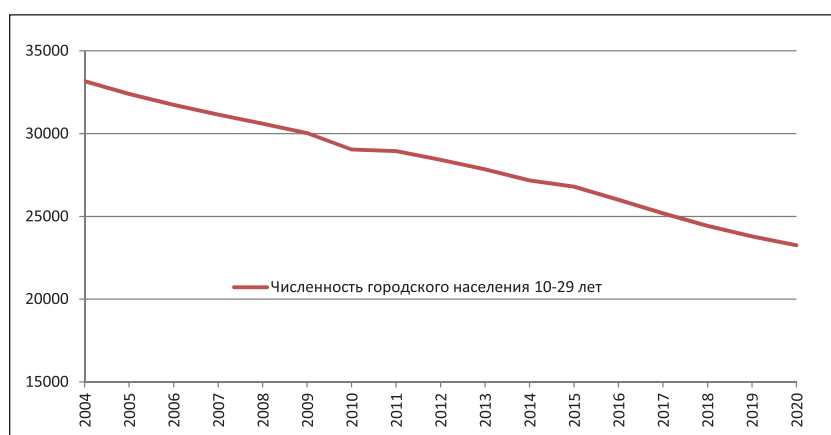
Линзы для пролонгированного ношения подбирают гораздо реже, чем для дневного – всего в 7% случаев (в 2019 г. было 11%, а в 2018-2017 гг. 6-7%). В виду малого объема данных для этого режима проводить анализ по отдельным типам линз нецелесообразно. В 97% случаев (ранее 95-97%) для пролонгированного ношения подбирают силикон-гидрогелевые линзы (первичные и повторные подборы вместе).

### Заключение

Как мы уже отмечали, наблюдение изменений, происходящих на протяжении 10 лет, и использование для сравнения средних за пять лет значений позволяет уменьшить влияние возможных случайных ежегодных колебаний. В этом году для более наглядной демонстрации многолетних тенденций мы дополнительно применили линейную (в ряде случаев квадратичную) аппроксимацию ежегодных значений в период 2010-2020 гг.

Средние за 2010-2014 гг. и 2015-2019 гг. значения доли первичных подборов и линейная аппроксимация 2010-2020 гг. (рис.1.2) показывают небольшую тенденцию к росту. Особенно заметное увеличение произошло в 2018-2020 гг. Говорит ли это о более активном приходе в последние годы новых молодых пользователей в контактную коррекцию и росте общего числа носителей МКЛ? Мы не знаем, как изменялось за этот период число пользователей МКЛ, но есть данные Росстата по динамике численности разных возрастных групп населения страны. Официальная статистика свидетельствует (рис.13), что численность

городского населения в возрастной группе 10-29 лет с 2004 г. неуклонно сокращается (мы приводим данные для городского населения, но аналогичная картина наблюдается для этой возрастной группы в целом по стране с учетом сельского населения). Не касаясь причин этого уменьшения, отметим, что сама тенденция на уменьшение означает, что число новых молодых пользователей МКЛ не могло заметно увеличиваться в анализируемый нами период (с 2010 г.). Этот вывод подтверждают и наши данные о среднем возрасте всех пациентов, и первичных в отдельности, который с 2014 г. остается практически на одном уровне в пределах ежегодных статистических колебаний (рис.1.1). С увеличением числа новых молодых пользователей МКЛ средний возраст должен был бы «помолодеть». Так что, скорее всего, наблюдаемое нами увеличение доли первичных пользователей не связано с приходом новых пользователей в ККЗ, а, следовательно, объясняется уменьшением доли опытных носителей МКЛ, повторно обращающихся к специалистам. При этом начавшие носить линзы могут не отказываться от ККЗ, а просто перестают обращаться к специалистам за новыми линзами, приобретая их через интернет-магазины или в автоматах. Это говорит о низком уровне удержания оптиками первичных пациентов. Пользователи МКЛ, побывав первый раз в кабинете врача или оптометриста и получив у них первую пару линз, далее уже не видят оснований для возвращения к этому или другому специалисту и продолжают носить линзы, приобретая их в других местах продаж. Видимо, главную роль в таком подходе играет финансовый фактор (хотя и удобство доставки линз интернет-магазинами на дом или на рабочее место и широкое распространение автоматов по продажам контактных линз также важны), и, учитывая непростое экономическое положение в



**Рис. 13.** Численность возрастной группы 10-29 лет (данные Росстата, тыс. человек)

стране (по данным РБК, за первое полугодие 2020 г. зафиксировано дальнейшее сокращение реальных доходов населения на 3,7% после единственного с 2014 г. сколько-нибудь заметного прироста на 1% в 2019 г.), влияние этого фактора останется и дальше очень сильным.

«Удержанию» пациентов способствует подбор контактных линз сложных дизайнов, например, таких, как торические или мультифокальные линзы. Подборы торических линз в 2020 г. показали неожиданный подъем: почти в 2 раза по сравнению с прошлым годом. Учитывая ежегодно низкое число таких подборов в нашем анализе (8-16% всех подборов), этот скачок, скорее всего, объясняется случайным годовым разбросом и отражает специфику подборов в оптиках, приславших нам анкеты в 2020 г., а не изменение структуры всего рынка контактных линз в России. Тем более интересно рассмотреть более детально эти случаи. Из 54 полученных нами анкет подбор торических и/или мультифокальных МКЛ указан в 82% анкет. 31% специалистов, подбиравших такие дизайны, – это офтальмологи, а почти 70% – оптометристы. Общий стаж и стаж работы в ККЗ специалистов, подбирающих торические и мультифокальные линзы (9,5 и 7,4 года), немного больше стажа всех специалистов, приславших анкеты (8,7 и 7,0 лет). При этом отметим, что у 30% специалистов (в основном оптометристов), подбирающих линзы сложных дизайнов, общий стаж работы 3 года и меньше.

Что касается других особенностей подбора контактных линз в 2020 г., то они не претерпели существенных изменений. СГ линзы сохранили свое доминирование на рынке МКЛ и занимают более 90% подборов. Остальное – это в основном гидрогелевые линзы со средним влагосодержанием. Самый распространенным дизайном в 2020 г. остается сферический. Несколько неожиданное увеличение в 2020 г. доли торических и мультифокальных линз (в сумме 23%) мы связываем с ежегодным статистическим разбросом, вызванным особенностью работы оптик, приславших нам анкеты в 2020 г. Анкетирование следующего года покажет, так ли это, или на рынке МКЛ происходят какие-то существенные изменения.

По частоте замены линз в 2020 г. около 50% подборов занимают линзы ежемесячной замены, и эти линзы в последние 10 лет демонстрируют тенденцию к небольшому росту в основном за счет уменьшения доли линз длительностью ношения 3 месяца и более. Доли однодневных линз и линз с заменой через 1-2 недели составили примерно по 25% подборов. Изменение их доли на протяжении последних 10 лет незначительно.

Число дней ношения линз в неделю остается на протяжении 10 лет также довольно стабиль-

#### Информация в анкете 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, контроль миопии)

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 (МФР или пероксидный)

ным – на уровне 6,2-6,4 дня. Больше всего пациентов (около 60%) предпочитают ношение МКЛ каждодневно (7 дней в неделю). При этом средняя за период 2015-2019 гг. частота подборов линз для ношения в течение 7 дней в неделю немного снизилась по сравнению с периодом 2010-2014 гг. – примерно на 5%, данные 2020 г. также показали небольшой спад. Пользователей однодневными линзами среди таких пациентов всего 12-13%.

В целом, характеризуя структуру подбора контактных линз в салонах оптики и кабинетах контактной коррекции можно сделать вывод, что картина в последние годы остается достаточно стабильной.

Уменьшение численности населения страны в возрастной группе, которая является главным «поставщиком» первичных пользователей, повышает важность работы в оптике с каждым новым пациентом. Для обеспечения прибыльности работы в оптике с контактными линзами необходимо уделять повышенное внимание мерам по «удержанию» пациентов, в числе которых не последнее место занимает работа с линзами сложных дизайнов. Весьма перспективным в 2021 г. представляется подбор детям мягких контактных линз для контроля миопии. В России уже зарегистрированы и доступны первые такие линзы – линзы MiSight компании CooperVision. Это направление позволит «привязать» пациентов-детей на длительное время к вашей оптике и обеспечит стабильность ее работы.

*Еще раз обращаемся к специалистам и руководителям салонов оптик. Для того, чтобы результаты проводимого нами анализа были точнее, мы просим специалистов принять более активное участие в анкетировании 2021 г.*

*Бланк анкеты будет доступен на портале журнала [www.optica4all.ru](http://www.optica4all.ru). Там же будет размещен данный отчет.*