



ДОКЛАДЫ BCLA 2020

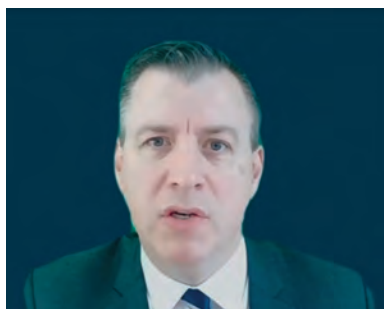
Британская ассоциация специалистов по контактной коррекции в последние годы проводит свои конференции через 2 года. По плану специалисты должны были собраться в 2021 г. Однако несколько неожиданно BCLA в прошлом году объявила о проведении в ноябре онлайн-конференции. Поскольку

конференции BCLA считаются важнейшими событиями в мире контактных линз, мы всегда рассказываем о них на страницах нашего журнала, так что и в этот раз мы решили не нарушать традицию и познакомить читателей с наиболее интересными докладами BCLA 2020.

Онлайн-конференцию BCLA открыл 8 ноября 2020 г. Президент BCLA Инди Гроул.



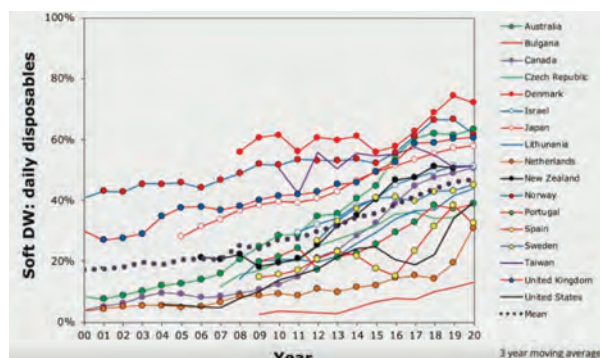
С первым докладом выступил проф. Ф.Морган (Philip Morgan), рассказавший о тенденциях подбора контактных линз в мире и потенциальном влиянии COVID-19 на их подбор. Докладчик в течение многих лет проводит опрос специалистов по контактным линзам во многих странах мира, включая Россию (сбор данных для Ф.Моргана по России организует наш журнал).



Анализ данных, накопленных автором за 20 лет исследований, позволяет выявить многолетние тренды. В большинстве стран мира на протяжении последних 20 лет наблюдается постоянный рост подборов однодневных линз. В разных странах частота подборов

этих линз довольно сильно отличается, но в среднем в мире, если 20 лет назад они составляли около 20% подборов, то сейчас их число удвоилось.

Что касается силикон-гидрогелевых (СГ) линз, то с момента их появления на рынке 20 лет назад произошел впечатляющий рост их доли. В последние несколько лет они составляют 60-80% всех подборов линз дневного ношения. Если посмотреть на подборы СГ линз разной частоты замены, то доля СГ линз в линзах плановой замены немного больше (примерно 70%), чем в однодневных линзах (примерно 60%).



При подборе мягких торических КЛ наблюдается заметное различие между странами. В среднем сегодня торические линзы подбирают в 45% случаев с разбросом по странам примерно +/- 10%. Однако в ряде стран торические линзы подбирают значительно реже (менее 20% случаев).

Линзы пролонгированного ношения в среднем подбирают довольно редко: в большинстве стран на уровне около 10%. Но в Великобритании их всего 3%, а в Литве и в Норвегии пролонгированное ношение довольно распространено – 20% подборов МКЛ. Разумеется, в этих странах знают о рисках бактериальной инфекции, но считают, что у этого режима ношения есть преимущества, которые перевешивают



возможные риски. Во многих странах наблюдается постепенное уменьшение частоты подборов линз пролонгированного ношения в последние 10 лет.

Мультифокальные линзы в ряде европейских стран (например, в Великобритании) подбирают примерно 60% пациентов с пресбиопией. Остальные 30-40% пациентов-пресбиопов получают только монофокальную коррекцию. В других странах подбор мультифокальных линз пресбиопам находится в диапазоне 30-60%. В среднем, если 20 лет назад «правильную» мультифокальную коррекцию получали всего 20% пресбиопов, то сегодня это примерно 50%. Скорее всего это связано с тем, что совершенствуются дизайны мультифокальных линз, расширяется линейка (параметры и модальности), лучше становятся материалы.

Далее Ф.Морган сообщил о тенденциях подбора контактных линз для контроля миопии. Когда детям в возрасте 6-12 лет подбирают мягкие контактные линзы, то сегодня в некоторых странах линзы для контроля миопии составляют уже примерно 20-25% подборов МКЛ детям. Хотя в большинстве стран такие подборы встречаются все же реже – на уровне 10-15%. Если посмотреть на подборы детям этого возраста ЖГП линз, то среди них доля линз для контроля миопии резко возрастает. Практически все подборы ЖГП (ортокератологических) линз в данной возрастной группе делаются с целью контроля миопии (во многих странах это 80-100%). Если посмотреть на динамику изменения подборов МКЛ для контроля миопии за последние 10 лет, то виден резкий рост подборов, особенно за последние 3-4 года – в среднем с 0% до 30%.

В конце доклада автор поблагодарил всех, кто помогает ему в сборе данных. Напоминаем еще раз, что журнал «Вестник оптометрии» является одним из участников проводимого Ф.Морганом многонационального исследования, и данные по России в его отчетах получены в ходе нашего анкетирования. Пользуясь случаем, призываем специалистов по подбору контактных линз принять активное участие в анкетировании 2021 г. Анкету можно «скачать» на нашем сайте www.optica4all.ru в разделе для специалистов.

Следующий доклад «Подбор контактных линз в Великобритании – факты» представил П.Йорк (Paul York, компания GfK), рассказавший о тенденциях подбора контактных линз в Великобритании до пандемии COVID-19 и о влиянии, которое она оказала на подбор и продажи контактных линз (все оценки докладчик приводит в денежном выражении объема

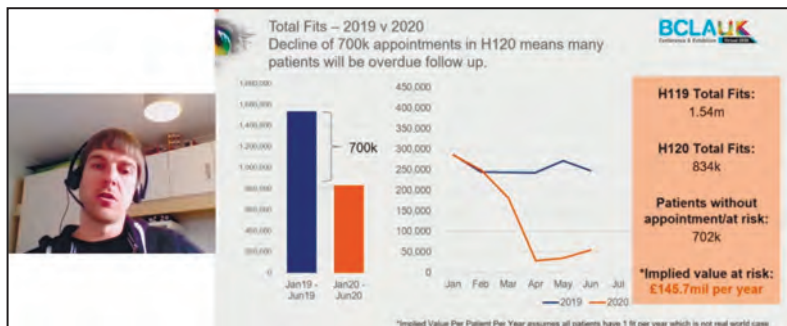
продаж соответствующих типов линз). До пандемии рынок контактных линз в Великобритании ежегодно демонстрировал стабильный рост, даже во время мирового экономического кризиса 2008-2012 гг., хотя в этот период в сегменте очковых оправ произошло значительное падение. Это различие объясняется тем, что контактные линзы необходимо регулярно заменять, тогда как покупку оправы можно отложить на довольно продолжительное время. Пользователи контактными линзами во время экономического кризиса не только продолжали приобретать свои привычные контактные линзы, но даже переходили на ношение новых силикон-гидрогелевых линз.

Если сравнить динамику использования однодневных линз и линз плановой замены, то в период с 2009 г. по 2019 г. наблюдается постепенный рост доли однодневных линз и соответствующий спад доли линз плановой замены. К 2019 г. доля однодневных линз и линз плановой замены становятся практически одинаковыми – 50% на 50%.

Похожая ситуация наблюдается при сравнении однодневных гидрогелевых линз и однодневных силикон-гидрогелевых линз. Доля однодневных СГ линз быстро растет с 2009 г., и к 2019 году объем их продаж становится равным объему продаж однодневных гидрогелевых линз.

Переход с линз плановой замены на однодневные линзы выгоден как для отрасли, так и для тех пациентов, которые носят линзы нерегулярно. Перевод пациентов на однодневные линзы и линзы премиум-класса значительно увеличивает доход оптик.

Если посмотреть на подборы мультифокальных, торических и сферических линз в период с 2009 г. по 2019 г., то хотя объем продаж мультифокальных и торических линз за этот период увеличился, однако сферические линзы все равно занимают большую долю: например, в 2019 г. их доля составила 71,2%, торических линз 21,7%, мультифокальных 7,1%. Докладчик отметил, что мультифокальные и торические линзы предоставляют большие возможности для дополнительного роста дохода. Многие пациенты, которые носят сферические линзы как компромисс, могли бы носить торические или мультифокальные линзы.



Предложите
своим пациентам
**НОВЫЙ
УРОВЕНЬ
ЗРИТЕЛЬНОГО
КОМФОРТА¹**

ACUVUE® OASYS⁺ with^{} Transitions^{***}**
первые в мире контактные линзы
с технологией интеллектуальной
адаптации к свету²

- ✓ **Непревзойденный
комфорт ACUVUE OASYS⁺
with^{**} HYDRACLEAR[®] PLUS^{****3}**
- ✓ **Высокое качество зрения**
- ✓ **Управление светом¹**



КОМФОРТ

1

Обеспечивают непревзойденный комфорт³

**КАЧЕСТВО
ЗРЕНИЯ**

2

Уменьшают стрессовое воздействие яркого света в помещении и на улице⁴

3

Делают изображение более ярким и контрастным⁴

4

Улучшают качество зрения ночью, уменьшают ореолы и вспышки⁵

**УПРАВЛЕНИЕ
СВЕТОМ**

5

Адаптируются к различным условиям освещения в помещении и на улице²

6

Фильтруют до 15% синего света в помещении и до 55% на улице⁶

7

Обеспечивают УФ-защиту 1 класса: блокируют до 100% УФ-В- и 99% УФ-А-лучей²

Узнайте больше на www.jjvc.ru

¹По сравнению с контактными линзами ACUVUE OASYS® with** HYDRACLEAR® PLUS****. Обеспечивают зрительный комфорт, уменьшая стрессовое воздействие яркого света (помогая зрению быстрее восстановиться от яркого света, а носителю меньше щуриться) и фильтрацию синего света (рассчитано в соответствии с ISO-8989-3 для 380–460 нм (спектр опасного действия синего света, В (лямбда)). Данные в файлах компании «Джонсон & Джонсон», 2018. Среди продуктов ACUVUE®. ²В 21 клиническом исследовании, опубликованном на www.clinicaltrials.gov, контактные линзы ACUVUE OASYS® ни разу не были превзойдены по показателю комфорта никакими другими контактными линзами. www.clinicaltrials.gov – сайт Национального института здоровья (США). В 21 клиническом исследовании оценивался субъективный комфорт ACUVUE OASYS® with** HYDRACLEAR® PLUS****. Обзор выполнен 05.03.2020 г. ³По сравнению с контактными линзами ACUVUE OASYS® with** HYDRACLEAR® PLUS****. Hammond B., Renzi-Hammond L., Buch J. et al. A Contralateral Comparison of the Visual Effects of Clear vs Photochromic Contact Lenses. American Academy of Optometry Annual Meeting, San Antonio, 2018 (Хаммонд Б., Ренци-Хаммонд Л., Бух Дж. и др. Контралатеральное сравнение визуальных эффектов прозрачных и фотохромных контактных линз. Ежегодное собрание Американской академии оптометрии, Сан-Антонио, 2018 г.). ⁴По сравнению с контактными линзами ACUVUE OASYS® with** HYDRACLEAR® PLUS****. Данные в файлах компании «Джонсон & Джонсон», 2018. Оценка двух силикон-гидрогелевых контактных линз с частой плановой замены, n = 56, США. ⁵Данные в файлах компании «Джонсон & Джонсон», 2018. Рассчитано в соответствии с ISO-8989-3 для 380–460 нм (спектр опасного действия синего света, В (лямбда)). ⁶Созис. **С технологий. ****Переходов. *****Плюс.
© 2021, ООО «Джонсон & Джонсон». Товар сертифицирован. Рег. уд. №ФСЗ 2010/07713 от 06.04.2018., №РЗН 2020/9922 от 08.04.2020 г.
ВАЖНО! Контактные линзы ACUVUE® OASYS® with** Transitions**** не заменяют солнцезащитные очки.



Далее докладчик перешел к описанию влияния COVID-19 на подбор контактных линз. В 2020 г. по сравнению с 2019 г. в период с января по июнь было на 700 тысяч меньше повторных подборов контактных линз. Известно несколько ключевых факторов, которые влияют на риск отказа от ношения контактных линз. Среди них: поддержка пациента, доступность врача в практике и качество обслуживания. Во время локдауна многие пациенты не смогли прийти на свои контрольные визиты. 700 тыс пациентов, пропустивших свои визиты, оказались в зоне риска отказа от контактных линз. Это также означает риск потери дохода за год почти в 150 миллионов фунтов стерлингов.

Если посмотреть на число новых пациентов за данный период времени, то наблюдается та же картина. В 2020 г. новых подборов контактных линз оказалось меньше почти на 80 тысяч. Это означает не только потерю дохода практик в 2020 г., но также скажется и на их доходах в следующем году.

Локдаун привел к значительному снижению числа визитов к врачу в 2020 г. как новых, так и постоянных пользователей контактными линзами. Уменьшились и продажи контактных линз, что в принципе понятно, так как пациенты в это время испытывали меньшую потребность в них (стали реже ходить на работу, перестали активно заниматься спортом и т.п.). Однако снижение продаж оказалось не таким большим, как снижение числа контрольных визитов. Продажи оказались защищенными благодаря прямым дебетовым схемам, интернет продажам и т.п. Но значительное снижение числа контрольных визитов существенно увеличивает риск отказа от контактных линз, поскольку известно, что плохое обслуживание пациента и отсутствие контрольных визитов негативно сказываются на удержании пациентов.

В заключение докладчик подчеркнул, что необходимо предпринимать проактивные действия, чтобы предотвратить отказ пациентов от ношения контактных линз. Если у пациента нет возможности прийти на прием к специалисту, то для того, чтобы удержать его в контактной коррекции, необходимо постоянно оказывать ему поддержку с помощью всех доступных способов: по телефону, через видеосвязь, с привлечением средств телемедицины.

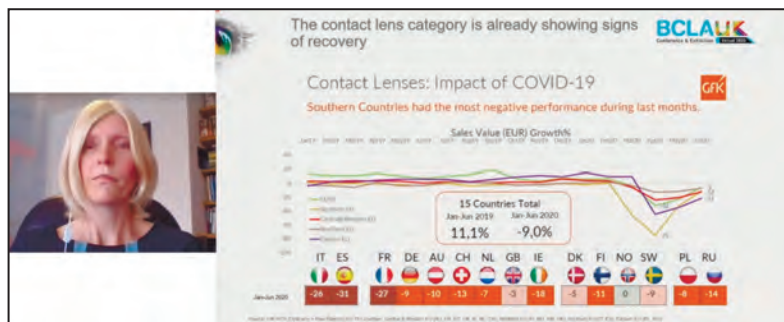
С докладом «Защитить, перестроить и возродить ваш бизнес» выступила **З.Булл** (Zoe Bull, Cooper Vision). Докладчик отметила, что мы уже пережили время локдауна, когда продажи и подборы контактных линз (КЛ) упали, проявив при этом определенную устойчивость. Данные по 15 европейским странам за период с января по июнь 2020 года показали в среднем па-

дение продаж на 9%, однако в летние месяцы продажи стали уже расти.

В Великобритании благодаря распространенной бизнес-модели падение продаж было меньше, чем в других странах – всего 3%. В стране 60% продаж контактных линз происходит по подписке, тогда как в других европейских странах такой тип реализации линз в среднем составляет всего 25%. После отмены локдауна пользователи КЛ в Великобритании вернулись к обычной частоте покупок КЛ, и к августу ситуация нормализовалась. В Великобритании во время локдауна был проведен опрос «Почему вы стали реже покупать линзы во время локдауна?». Ответы были следующими: «Я даю своим глазам отдохнуть от КЛ» ответили 36%, «Мне линзы нужны только для работы/занятий спортом, которые сейчас мне не доступны» – 29%, «Мне линзы нужны только для общения с людьми, которого у меня сейчас нет» – 26%, «Меня беспокоят вопросы гигиены и COVID-19» – 20%, «Они слишком дорогие» – 11%. Видимо, нормализация частоты приобретения КЛ после отмены локдауна объясняется тем, что у пользователей КЛ просто снова появились причины, по которым они ранее носили линзы.

Затем докладчик сравнила ситуацию с продажами КЛ в оптиках в Великобритании до COVID-19 и во время локдауна. Продажи контактных линз во время локдауна составили более 50% всех продаж в 35% оптик, что позволило им удержаться на плаву. Согласно проведенному исследованию, 80% пользователей согласны с утверждением «Мой специалист должен быть легко доступен online, чтобы помочь мне получить информацию о контактных линзах», однако только 29% специалистов сказали, что они во время локдауна продолжали поставлять пациентам контактные линзы online.

На вопрос «Что позволяет вам более комфортно себя чувствовать при посещении оптики во время COVID-19?» 57% пациентов ответили: «Отсутствие очереди/дистанцирование в комнате ожидания», 57% – «Ограниченное число людей в оптике», 50% – «Прием только по предварительной записи», 48% – «Специалист во время приема одет в защитный костюм».





Опрос также показал, что подписка, прямые продажи и частные бренды оптики поддерживают лояльность пациентов. 57% пользователей контактными линзами, которые покупали линзы по подписке, продолжили покупать линзы во время COVID-19 как обычно. 67% пользователей КЛ, которые носят линзы частных марок, также не изменили частоту покупок линз. Один из трех пользователей КЛ заявил, что остался бы у того же специалиста, если бы линзы ему доставляли домой или на работу.

Далее докладчик перешла к вопросу, как защитить, перестроить и возродить оптику в столь непростое время. Она уверена, что для того, чтобы защитить оптику, важно сохранить пациентов. Необходимо говорить с пациентами о безопасности ношения КЛ. С началом пандемии 20% пользователей КЛ сказали, что они беспокоятся о безопасности ношения КЛ во время пандемии. Сейчас таких пользователей все еще 19%. Это беспокойство дает возможность перевести пациентов на использование однодневных линз. И действительно, во время пандемии 63% пациентов перешли с линз ежемесячной замены на однодневные линзы из-за беспокойства по поводу безопасности и гигиены.

В то же время во время локдауна необходимо обеспечить пациентам возможность получать консультацию онлайн или по телефону, поскольку взаимодействие со специалистом играет огромную роль. Как показывают исследования, основная причина посещения оптики – это контрольный визит (73%). Если удастся выстроить баланс между доставкой линз и взаимодействием с пациентами, то это позволит улучшить сервис и сохранить пациентов. Во время пандемии 26% пользователей КЛ отложили свои контрольные визиты в оптику, однако 88% пользователей КЛ, которые после локдауна пришли на контрольный визит, сказали, что скорее всего придут в свою оптику снова. Специалистам следует искать эффективные способы взаимодействия с пациентами, находить способы решения проблем удаленно, использовать современные технологии. Докладчик отметила, что новые пользователи КЛ позволяют оживить бизнес. По статистике 78% пользователей КЛ начали носить линзы после того, как сами инициировали разговор о контактных линзах со специалистом. Многие люди хотели бы попробовать носить контактные линзы, с ними просто нужно начать говорить о контактных линзах, предложить поносить контактные линзы и вдохновить на их ношение. Тем более, что причин, по которым пациенты могут захотеть носить линзы, очень много. Так, например, сегодня, ког-

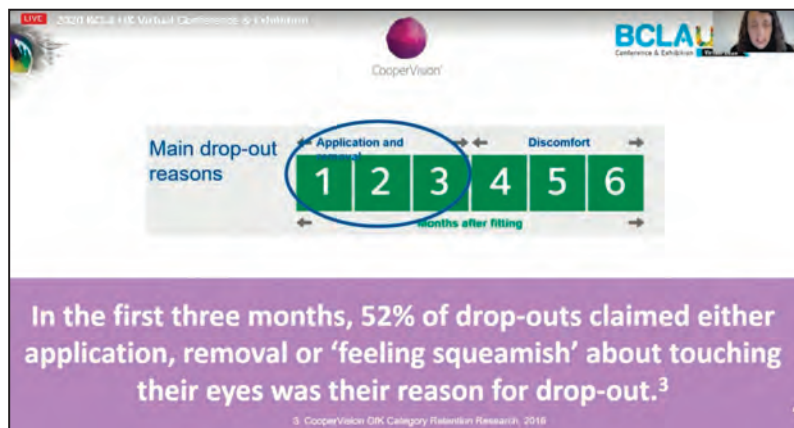
да всем необходимо носить маски, контактные линзы помогут решить проблему запотевания очков.

В заключение докладчик еще раз призвала специалистов по коррекции зрения быть более активными, предоставлять своим пациентам лучший сервис (не только в оптике, но и удаленно) и больше говорить о контактных линзах с новыми пациентами.

С докладом «Поддержим пациентов с компанией CooperVision» выступила **Ф.Филэн** (Fiona Phelan, CooperVision). Докладчик начала выступление с обсуждения проблем, приводящих к отказу пациентов от ношения контактных линз. Основные сложности у новых пользователей контактными линзами возникают в течение первых шести месяцев. Согласно исследованию, проведенному CooperVision и GfK в 2016 г., 52% пациентов, отказавшихся от контактных линз в первые три месяца, назвали основными причинами отказа проблемы при манипуляциях с линзами и боязнь прикасаться к глазам. В следующие три месяца 45% «отказников» назвали основными причинами отказа дискомфорт, покраснение или сухость глаз, или инфекции.

Таким образом, можно утверждать, что обучение пациентов снятию и надеванию линз является фундаментальным условием для успешного ношения линз пациентами. Чаще всего однократного обучения недостаточно, чтобы пациенты могли далее уверенно снимать и надевать линзы. 59% пациентов, прекративших ношение КЛ, чувствовали себя неуверенно при манипуляциях с линзами после первого обучения снятию и надеванию линз, 58% были неудовлетворены своим опытом манипуляций с линзами, 27% пациентов не обращались за помощью к специалистам оптики. Докладчик считает, что это та область, где действительно можно улучшить ситуацию.

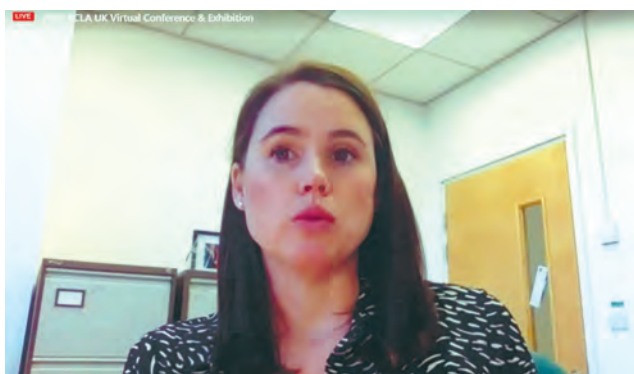
Далее Ф.Филэн рассказала о программе поддержки пациентов «my lens life», предложенной компанией CooperVision для удержания пациентов. Программа включает 3 этапа. На первом этапе пациенту пре-





доставляется информация в виде буклетов или в цифровом формате с изложением того, что ожидать пациенту при первом визите, при обследовании зрения и подборе линз, чтобы пациент был уже более информирован и чувствовал себя уже в самом начале более уверенно. Второй шаг (после подбора линз) состоит в оказании как можно больше дистанционной поддержки пациенту. Так можно минимизировать визиты в оптику и одновременно уменьшить вероятность отказа от контактных линз. На этом этапе используются буклеты с информацией и ответами на наиболее частые вопросы, с советами по манипуляциям с линзами, также проводится консультирование пациента по телефону и по электронной почте. Третий этап обеспечивает дополнительную поддержку пациента. Каждые 3 недели, а также через 3 и 6 месяцев электронный помощник отправляет пациенту стандартные e-mail сообщения с описанием возможных проблем при ношении контактных линз в этот период, устанавливается связь с оптикой в случае каких-либо осложнений. Это позволяет определить пациентов, которым нужна дополнительная поддержка, и обеспечить помощь особенно тем пациентам, которые стесняются сами позвонить в оптику. Последнее электронное письмо в этой серии содержит напоминание о записи на очередное обследование. Поддержка продолжается и тогда, когда пациент становится уже самостоятельным и уверенным пользователем. Существует также вебсайт, где пациенты могут найти всю необходимую информацию о контактных линзах, обучающие видео и руководства, а также советы.

К.Эванс (Katherine Evans, Школа оптометрии и наук о зрении, Университет Кардиффа) представила доклад «Роль специалистов по коррекции зрения в комплаенсе пациента».



Несмотря на появление новых материалов для контактных линз и огромный прогресс в распространении однодневных линз, частота серьезных инфекционных поражений роговицы при ношении

контактных линз изменилась слабо. Инфекционные поражения роговицы составляют примерно 2-5 случаев на 10 тысяч пациентов-лет. Докладчик рассказала о проведенном в Сингапуре исследовании факторов риска микробного кератита (МК), вызванного ношением контактных линз. Авторы исследования считают, что специалисты по коррекции зрения способны потенциально уменьшить частоту МК, если выявить основные факторы риска этого заболевания, которые они разделяют на две группы – изменяемые и неизменяемые. Изменяемые факторы включают в себя комплаенс (соблюдение рекомендаций по ношению контактных линз), тип линз и режим ношения. Неизменяемые – это возраст, пол, опыт ношения линз, социально-экономический статус.

В опубликованной в конце марта статье Л.Джонса с коллегами обсуждалось, как важно специалистам во время пандемии общаться со своими пациентами, напоминать им о необходимости соблюдения правил ношения контактных линз для того, чтобы минимизировать риск инфекции. В другом онлайн-исследовании, проведенном испанскими специалистами, проанализировали работу оптик и частных практик во время пандемии и выяснили, что пациенты во время пандемии стали значительно меньше носить контактные линзы, а некоторые из них перестали носить линзы из-за опасения заразиться. Около 90% пациентов, участвовавших в опросе, заявили, что во время пандемии им никто не звонил из оптики, чтобы дать рекомендации по ношению контактных линз в этот период. При этом 80% пациентов сами не обращались к специалистам по поводу своего беспокойства о безопасности ношения КЛ во время пандемии. Эти два исследования показывают, насколько важно, чтобы специалисты поддерживали контакт со своими пациентами в такой сложный период времени, как пандемия.

Далее докладчик рассмотрела роль изменяемых факторов риска, ссылаясь на опубликованные результаты исследований. Ф.Морган с соавторами определили восемь изменяемых видов поведения пользователей контактными линзами, играющих роль в индуцировании микробного кератита. Четыре из них связаны с соблюдением правил гигиены, три с ношением линз и одно с мытьем рук. В статье (Lim et al, 2016) показано, что пропуск этапа мытья рук перед манипуляциями с линзами в 13 раз увеличит риск микробного кератита. В обзорной статье (L. Fonn and L. Jones, 2019 г.) также отмечается, что ненадлежащее мытье рук является фактором риска микробного кератита. В другом исследовании путем онлайн-опроса изучали комплаенс пользователей МКЛ во время пандемии COVID-19. Оказалось, что даже во время пандемии, когда частое мытье рук рекомендовано всем

ЛИНЗЫ ДЛЯ ВАШИХ ДОСТИЖЕНИЙ!

MyDay®* — наши самые** мягкие контактные линзы для бескомпромиссного комфорта в течение всего дня¹

MyDay®* — премиальная линза, созданная на основе проверенных технологий, как у линз Biofinity®², для достижения высоких результатов ваших пациентов без компромиссов

КОМФОРТ В ТЕЧЕНИЕ ДНЯ³

Длинные силиконовые цепочки удерживают молекулы воды внутри линзы при помощи водородных связей, повышая влагосодержание и комфорт при ношении³

ОТЛИЧНОЕ ЗРЕНИЕ

Асферический дизайн передней поверхности минимизирует сферические aberrации линзы и глаза для большей четкости зрения по всему диоптрийному ряду⁶

ЗДОРОВОЕ НОШЕНИЕ

Длинные силиконовые цепочки характеризуются меньшим содержанием силикона, а значит, большей кислородной проницаемостью для поддержания белизны и здоровья глаз⁴.

Наличие УФ-фильтра обеспечивает защиту от 85% лучей спектра А / 96% лучей спектра В⁵

УДОБСТВО МАНИПУЛЯЦИЙ

Меньшее содержание силикона также снижает модуль упругости, делая MyDay® нашими самыми** мягкими силикон-гидрогелевыми линзами для удобства в применении свежей пары линз каждый день



*Зарегистрированное наименование медицинского изделия согласно Регистрационному удостоверению: MyDay® daily disposable. P3H 2016/4727 от 07.09.2020 г. Daily disposable – однодневные. **Самые мягкие из контактных линз CooperVision®, основано на модуле упругости, в портфеле силикон-гидрогелевых контактных линз CooperVision®, данные в файлах компании, 2018 г. 1. Данные компании Cooper Vision, 2014 г. На основании результатов онлайн опроса 89 пациентов спустя две недели ношения MyDay®. 52% носителей линз MyDay® ответили, что они испытывают такой же комфорт при ношении контактных линз в конце дня, какой был и в начале дня. Cello Health Insight, 6.01.2015 г. K14025. 2. Данные компании CooperVision, 2011 год. 3. Данные компании CooperVision, 2011 год. 4. Данные компании CooperVision, 2011 год. Бреннан Н.А. Вне потока: общее потребление кислорода роговицей как индекс насыщения роговицы кислородом во время ношения линзы. Медицинский журнал «Оптометрия и наука о зрении» (Optom Vis Sci), 2005;82(6):467-472. 5. Согласно материалам CooperVision (2019), наличие УФ-фильтра в контактных линзах поддерживает здоровье глаз, обеспечивая защиту от УФ-излучения. Внимание: линзы с УФ-фильтром не являются заменой очков с УФ-защитой, поскольку не полностью закрывают глазное яблоко и прилегающие зоны. Необходимо продолжать использовать средства для защиты глаз от УФ-излучения согласно рекомендациям специалиста. 6. Данные компании CooperVision, 2011 г. Коллбаум П. и Бредли А. Контактные линзы асферического дизайна: факты и вымысел. Contact Lens Spectrum (Спектр контактной коррекции) 2005;20:34-9.



людям, нашлись пользователи МКЛ, которые не всегда мыли руки перед манипуляциями с линзами. Также имеется достаточно много статей, посвященных связи воздействия воды при ношении контактных линз с риском воспалительных заболеваний. Авторы этих исследований отмечают, что этот риск удваивается, если пациенты регулярно принимают душ в линзах. Но, увы, пациенты не понимают, насколько опасно принимать душ в контактных линзах. Необходимо постоянно предупреждать об этом пациентов. Что касается контейнеров для хранения контактных линз, то во многих статьях отмечается высокий риск микробного кератита при редкой замене контейнеров и плохом уходе за ними. Причем, чем реже меняется контейнер, тем более тяжелая форма микробного кератита наблюдается у пользователей МКЛ. У тех, кто носит однодневные линзы, отмечается более легкая форма МК. Очевидно, это связано с неиспользованием контейнера для хранения линз. Хорошо известно, что пролонгированное ношение и сон в линзах (даже эпизодический) являются факторами риска МК.

Далее докладчик кратко рассмотрела неизменяемые факторы риска: молодой возраст пользователей КЛ, мужской пол, курение, миопия, длительное ношение контактных линз с нарушением рекомендаций.

Как показано в исследовании (Morgan et al, 2011), только 15% пользователей однодневными линзами полностью соблюдают все рекомендации, а процент пользователей другими типами линз, соблюдающих все рекомендации, близок у нулю. Были проведены также исследования, показавшие, что ночной сон в однодневных линзах и их повторное использование вовсе не является редкостью. Пациенты допускают эти нарушения потому, что это позволяет им сэкономить деньги (так считают 60% опрошенных пользователей), или потому, что они просто не считают такое поведение опасным (около 50%).

В еще одном исследовании (около 2000 человек) более 50% пользователей сообщили, что они обманывают своих специалистов по контактным линзам. Причины обмана могут быть разные, в основном это: «чувствую себя неловко», «испугался», «избегаю критики».

Чтобы улучшить комплаенс пациентов и точнее выявить возможные нарушения, докладчик предлагает задавать не прямые, а наводящие вопросы. Например: «Опишите, пожалуйста, как вы обычно снимаете линзы?». Можно даже попросить пациента показать, как он это делает. Вместо того, чтобы спрашивать «Вы спите в линзах?», лучше спросить «Когда вы в последний раз спали в линзах?». Таким же образом можно формулировать и дру-

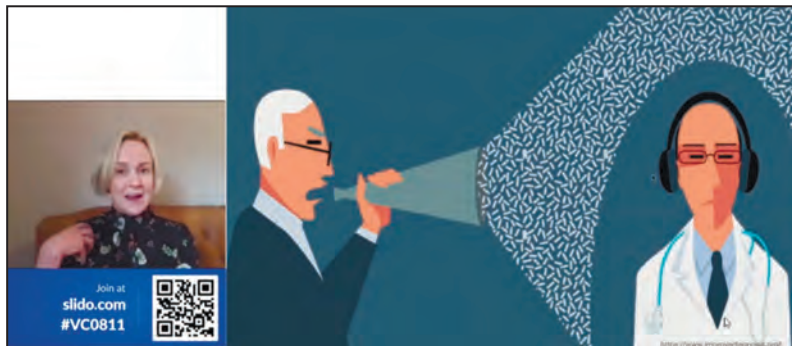
гие вопросы: «Когда вы в последний раз плавали в линзах?», «Как часто вы повторно используете однодневные линзы?».

Согласно различным исследованиям, многие пациенты считают, что они достаточно точно выполняют рекомендации, и бывают шокированы, когда узнают, что это далеко не так. Большинство пользователей контактными линзами, например, не знают, как часто надо менять контейнер, хотя при этом они могут соблюдать все остальные рекомендации. Также известно, что имеется большое несоответствие между тем, что говорят специалисты пациенту, и тем, что он в результате запомнит.

В заключение автор отметила, что многие факторы риска, связанные с инфекционными заболеваниями, относятся к потенциально изменяемым факторам. Специалисты по коррекции зрения играют ключевую роль в обеспечении комплаенса пациента. Осторожные вопросы помогут пользователям быть честными со специалистом. И вопросы должны быть одинаковыми для молодых, взрослых, новичков и опытных пользователей, поскольку пациенты часто забывают со временем то, что им говорили о комплаенсе.

С. Фаран (Sarah Farrant) продолжила тему комплаенса с точки зрения практикующего специалиста по коррекции зрения. Она определила *комплаенс как изменение поведения пациента по требованию другого человека или группы людей. Этот пациент должен действовать определенным образом, потому что его попросили об этом, но при этом у него имеется возможность отказаться от выполнения этого требования.*

Показано, что при некоторых заболеваниях более 40% пациентов подвергаются значительному риску из-за недопонимания, забывчивости или игнорирования советов врача. Но также известно, что **врачи не всегда слышат своих пациентов**, подчас они просто перечисляют, что пациенту следует делать, не оставляя время для дискуссий и вопросов пациентов. Исследования свидетельствуют, что улучшение комплаенса пациента зависит от нескольких ключевых



НОВИНКА

СМОТРИ, НЕ ОСТАНАВЛИВАЙСЯ! С ЛИНЗАМИ PRECISION1®



ЧЕТКОЕ ЗРЕНИЕ¹



ДЛИТЕЛЬНЫЙ
КОМФОРТ¹



ЛЕГКО НАДЕВАТЬ
И СНИМАТЬ¹

Разработано с учетом потребностей новых пользователей

- Инновационная технология SMARTSURFACE* окружает линзу ультратонким слоем влаги – поверхность линзы на 87% состоит из воды².
- Для поддержания стабильной слезной пленки³, четкого зрения и длительного комфорта¹.

9 из 10 рекомендуют новичкам линзы PRECISION1®⁴
специалистов

Ссылки: 1. Cummings S, Giedd B, Pearson C. Clinical performance of a new daily disposable spherical contact lens. *Optom Vis Sci.* 2019;96:E-abstract 195375. 2. Данные исследований Алкон, 2018. 3. Tucker B, Leveillee E, Bauman E, Subbaraman L. Characterization of the Surface Properties of a Novel Daily Disposable Silicone Hydrogel Contact Lens. Постер представлен на ежегодной конференции American Academy of Optometry, Октябрь 23-26 2019; Orlando FL. 4. В исследовании, оценивающем впечатления специалистов и пользователей относительно новых контактных линз Precision1/ Grant T, Tang A. A survey of contact lens wearers and eye care professionals on satisfaction with a new Smart-Surface silicone hydrogel daily disposable contact lens. *Clin Optim.* 2020 Jan;12:9-15.

*Международный патент WO2018078598. RU-PR1-2000006

ООО «Алкон Фармацевтика», 125315, г. Москва, пр. Ленинградский, д. 72, корп. 3. Тел.: +7 (495) 775-68-69; +7 (495) 961-13-33. Факс: +7 (495) 961-13-39

ИНФОРМАЦИЯ ПРЕДНАЗНАЧЕНА ДЛЯ МЕДИЦИНСКИХ И ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ



факторов: реалистичной оценки знаний пациента и его понимания важности соблюдения режима, четкого и эффективного общения между специалистом и пациентом, построения доверительных отношений с пациентом и предоставления ему возможности рассказать врачу историю своей болезни. При этом необходимо помнить, что некоторым пациентам требуется больше внимания, больше времени на понимание сказанного специалистом. Для эффективной работы с пациентами нам нужно быть не только специалистами по коррекции зрения и провайдерами средств коррекции зрения, но и в какой-то мере психологами. **Сегодня между пациентом и специалистом надо строить партнерские отношения в области заботы о здоровье пациента.**

Если узнать больше о личности пациента, это позволит лучше понять ключевой фактор, который поможет пациенту соблюдать рекомендации. Какое поведение типично для пациента, его культурный статус, есть ли у пациента социальная поддержка, нет ли проблем эмоционального плана (например, депрессии), какое у него отношение к линзам и т.п.; все это поможет обеспечить комплаенс пациента. Кроме этого, пациент должен оценить то, что вы делаете для него. Докладчик отметила, что если специалист даст пациенту хорошие советы, потратит достаточно времени не только на обследование и подбор линз, но и чтобы все подробно обсудить, доверительно поговорить с пациентом, то это даст соответствующие результаты. Взаимное сотрудничество пациента и врача способствует удовлетворенности пациента, снижению риска несоблюдения рекомендаций и в результате сохраняет здоровье пациента.

Показ пациенту результатов диагностики, снимков, полученных на различных приборах, позволяет заинтересовать пациента и вовлечь его в сотрудничество. Известно, и это подтверждается исследованиями, что до 25% пациентов очень волнуются при посещении оптики, а специалисты не думают об этом. Однако страх и волнение могут стать препятствием при общении, причиной невнимательности, неудовлетворенности пациента, низкого уровня комплаенса и могут в целом стать определяющим фактором состояния здоровья пациента. Поэтому специалистов должны беспокоить индивидуальные потребности и психологическое состояние пациента.

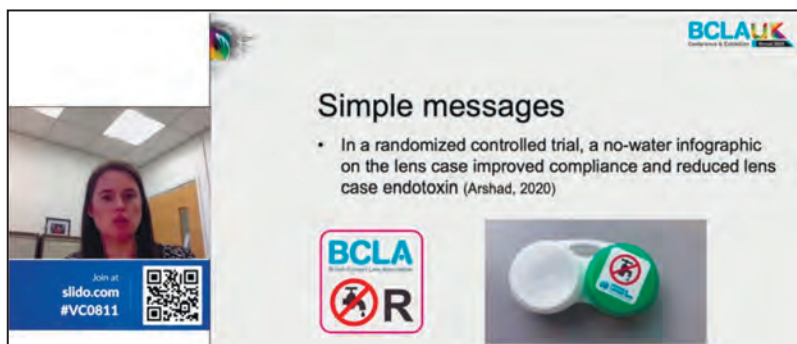
Обучение пациента является самым важным фактором, самым важным оружием, которое у нас есть, чтобы улучшить комплаенс пациентов. Конечно, хорошо обучить непросто, на это требуется время, деньги, и какие-то моменты специалист часто упускает из виду, считая это не самым важным. Но если мы плохо обучим пациентов делать то, что мы им рекомендуем, комплаенс будет очень низким. Комплаенс значитель-

но повысится, если пациент понимает, как работают медицинские средства, как их правильно применять и что произойдет, если он не будет выполнять рекомендации.

Как же должно происходить обучение? Обучение начинается в кресле, когда вы рассказываете пациенту, что ему нужно делать, показываете обучающее видео, картинку, данные, все что у вас есть, чтобы вовлечь его в процесс. Затем вы сообщаете четкий план действий, что вы будете делать, что пациент должен будет делать, когда вы его должны увидеть снова. Вы рассказываете о потенциальных результатах в будущем и что может произойти, если пациент не будет выполнять ваши рекомендации. Если это контактные линзы, то вы обучаете пациента соответствующим манипуляциям. Следует подробно рассказать, что пациенты могут делать дома при сухости глаз, что можно делать в оптике, какие есть варианты, и в конце приема надо снабдить пациента всем необходимым. Если вы подбираете пациенту контактные линзы, то надо выдать пациенту все необходимые растворы, капли, линзы. Комплаенс будет лучше, если вы дадите пациенту все, что ему необходимо, предоставляя напрямую скидки и льготные программы.

Также необходимо поговорить с пациентом о том, что он может ожидать, поставить реалистичные в долгосрочной перспективе цели. С точки зрения клинициста, не следует ожидать от пациента слишком много и слишком быстро, поскольку комплаенс будет намного хуже, если вы сразу загрузите пациента большим списком необходимых действий. Если вы начнете с 2-3 действий, пациенты лучше поймут и лучше выполнят то, что вы от них добиваетесь. Также у вас должен быть план на экстренный случай. Некоторые пациенты, придя домой, становятся неуверенными, начинают сомневаться и нервничать. У них должна быть возможность оперативно связаться с вами по электронной почте, через мессенджеры; у них должны быть на руках руководства, памятки и т.п., чтобы они чувствовали себя более уверенными. Что касается контрольных визитов, то это зависит от диагноза, взволнованности и характера пациента. Если вы видите, что пациент очень волнуется, можно назначить визит через пару недель, чтобы просто удостовериться, что все идет, как надо, что пациент все правильно понял и справляется. Подбирая пациенту линзы или назначая лечение, мы отправляемся в совместное путешествие, а не достигаем точки назначения, поэтому наш подход должен быть логичным, структурированным и системным.

К. Эванс в своем втором докладе (Katherine Evans) обсудила тему комплаенса с точки зрения комфорта. Согласно исследованиям, у пациентов, имеющих с



самого начала низкий комплаенс, с течением времени комплаенс только ухудшается. Также установлено, что те пациенты, которым даются не только устные, но и письменные инструкции по уходу за линзами, показывают значительно лучший комплаенс по сравнению с теми пациентами, которые получили только устные инструкции. Чтобы повысить комплаенс пациентов, их следует обучать, причем даже тех пациентов, которые уже давно пользуются линзами. Обучение должно быть, как минимум, в устной и письменной форме, с многочисленными повторениями, а инструкции – четкими и понятными. При обучении пациентов необходимо использовать как можно меньше специальных терминов, надо слушать пациента и слышать его опасения и проблемы, проявлять сочувствие и понимание. В заключение К. Эванс еще раз отметила, что для комфортного ношения линз и снижения риска осложнений очень важно регулярно приглашать пациентов на контрольные осмотры, обучать их, стимулировать комплаенс пациентов. Необходимо внимательно слушать пациента и, если потребуется, попытаться найти решение, которое может оказаться совсем простым (например, напомнить пациенту о необходимости регулярно заменять линзы или контейнер), но очень эффективным. Давать советы по вопросам гигиены и комплаенса надо не только новым пациентам, но и опытным пользователям линз. Вполне вероятно, что они что-то забыли со временем.

Президент Международной ассоциации преподавателей по контактным линзам (IACLE) **Ш.Нароу** (Shehzad Naroo) выступил с докладом «Последние научные исследования, которые изменят вашу практику подбора контактных линз и обеспечат здоровье поверхности глаза». Ш.Нароу является также главным редактором одного из ведущих офтальмологических журналов – Contact Lens & Anterior Eye (CLAE), и в своем докладе он кратко охарактеризовал некоторые из статей, опубликованных в CLAE с 2019 г., представляющих, по его мнению, наибольший интерес для специ-

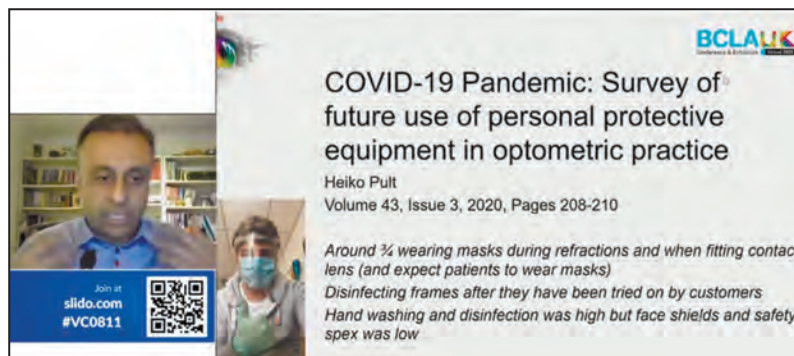
алистов с практической точки зрения.

В качестве первого примера Ш.Нароу привел опубликованный в мае 2019 г. обзор по склеральным линзам (J.Vincent, Daddi Fadel). Известно, что оптические принципы склеральных линз аналогичны принципам жестких роговичных линз (подлинзовый слезный слой компенсирует большую часть переднего астигматизма роговицы и aberrаций высших порядков), поэтому эти линзы, как и ЖГП линзы, используют для нерегулярных роговиц,

при кератоконусе. В опубликованной статье авторы обращают внимание на то, что природа склеральных линз и типичные характеристики, используемые для их подбора, не соответствуют многим допущениям параксиальной оптики «тонкой» линзы, традиционно используемой для расчетов жестких роговичных линз, и поэтому такой подход может быть неприменим для склеральных линз в некоторых клинических случаях. В статье приведен всесторонний обзор различных типов склеральных линз, а также рассмотрены уникальные характеристики для подбора склеральных линз, которые обычно не используются при работе с жесткими роговичными линзами.

В статье James S Wolffson с соавт. «Лучшая техника выворота верхнего века» хорошо показаны различные техники выворачивания верхнего века, разные типы применяемых приспособлений, рассмотрена техника их использования. Так, выворот века с помощью силиконовой полоски выполняется быстро и легко, он обнажает большую площадь тарзальной пластины, чем другие методы. Эта техника позволяет максимально хорошо видеть вывернутое веко и, что немаловажно, наиболее удобна для пациента.

В первом номере CLAE в 2020 г. была опубликована статья «Контрастная чувствительность и острота зрения у пациентов, пользующихся мультифокальными КЛ с высокой аддидацией для контроля прогрессирования миопии». Авторы статьи показали, что высокая аддидация немного снижает остроту зрения вдаль, а также ослабляет центральную и периферическую контрастную чувствительность. Это важно знать при





подборе линз для контроля миопии.

Далее автор перечислил несколько статей, которые были опубликованы во время пандемии весной 2020 г. В одной из статей авторы дали практические рекомендации по работе с пациентами во время пандемии и показали, что нет доказательств повышенного риска заражения COVID-19 при ношении контактных линз.

В статье Dimitra Makrynioti с соавт. «Заболевания и сухость глаз, вызванные традиционными и новыми формами курения: обзор» сделан вывод о том, что курение и вейпинг являются факторами риска развития катаракты, возрастной дегенерацией макулы, глаукомы и офтальмопатии Грейвса.

Ш.Нароу прокомментировал еще ряд интересных с его точки зрения публикаций в CLAE. Все упомянутые докладчиком публикации доступны в интернете.

Доклад «Будущее практики в области контактных линз и здоровья поверхности глаза» сделали **B.Huntjens** и **M.Nagra**.

В начале доклада авторы представили продукты, которые либо уже вышли на рынок, либо практически готовы к этому. Свой обзор они начали с новых полезных приложений для смартфонов. С 2008 г. по 2018 г. использование смартфонов взрослыми возросло с 17% до 78%. Сегодня в смартфоны и планшеты можно загрузить много различных приложений, касающихся здоровья: для диагностики, обучения и мониторинга состояния здоровья. Было опубликовано несколько обзоров доступных медицинских диагностических приложений, в которых отмечается, что

нкими фильтрами). Эти снимки могут быть использованы в телемедицине. Приложение Objective image analysis позволяет проводить объективный анализ изображений, который считается более повторяемым, чем субъективный метод анализа. Под субъективным методом подразумевается использование специализированного при оценке тяжести осложнений системы классификации осложнений Эфрона или предложенной Институтом Брайена Холдена. Используя автоматизированную технологию анализа изображений, можно обнаружить гораздо больше изменений. Что касается контактных линз, то сравнение результатов объективного анализа и субъективной оценки подбора МКЛ с помощью видеоизображения показало, что объективный анализ более надежен и чувствителен.

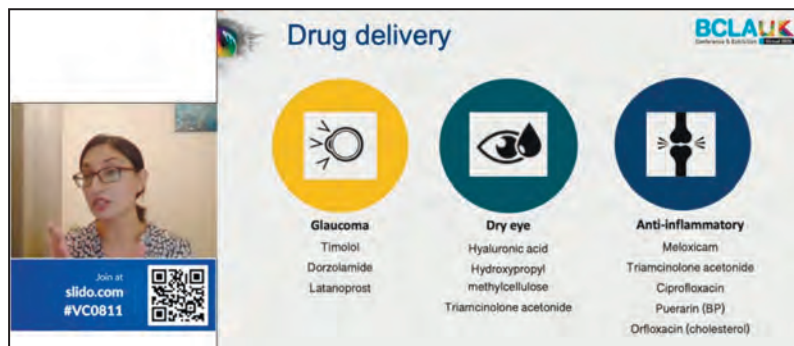
Далее авторы перешли к обзору новых продуктов и продуктов, которые сейчас находятся в разработке. «Умный браслет» Smart Wristband носят на запястье, он позволяет отслеживать состояние здоровья в течение длительного времени. Браслет содержит гибкие датчики и микропроцессоры, которые «прилипают» к коже и анализируют химический состав пота (уровень натрия, глюкозы, калия, лактата). Но поскольку в поте нет белковых биомаркеров, то у такого браслета есть ограничения в диагностике заболеваний.

В слезной жидкости протеины, напротив, присутствуют, и поэтому слеза широко используется в диагностике глазных заболеваний. SENSIMED Triggerfish – это система непрерывного глазного мониторинга. Устройство включает в себя одноразовую мягкую силикон-гидрогелевую контактную линзу, в которую встроен микродатчик, фиксирующий спонтанные изменения в корнеосклеральной области. Расположенная вокруг глаза клейкая антенна получает по беспроводной связи информацию от контактной линзы в течение 24 часов и передает ее через гибкий кабель на портативное записывающее устройство, которое носит пациент. После записи данные передаются по bluetooth на компьютер практикующего врача. Эта информация поможет в лечении глаукомы. Авторы доклада вы-



использование некоторых недостаточно проверенных специалистами приложений может быть достаточно опасным для пользователей.

Среди последних удачных разработок авторы выделили 3 приложения: Vision apps, Smartphone imaging и Objective image analysis. Приложение Smartphone imaging позволяет с помощью смартфона делать снимки переднего отдела глаза (с различ-



Многофункциональный раствор

Hy-Care

с гиалуроновой кислотой



Hy-Care демонстрирует меньшее роговичное прокрашивание при сравнении с BioTrue®¹

Доступен во флаконах 360/250/100 мл



Содержит гиалуроновую кислоту — природный увлажнитель, входящий в состав слезы человека²



Мощная дезинфекция и одновременно щадящая глаз формула³



Повторяет pH слезы⁴

1. Отчет о клиническом исследовании, S12-519b. Клиническое сравнение Biotrue и Hy-Care растворов, сентябрь 2013 г. Таблица 11, стр. 20. Hy-Care демонстрирует более низкие уровни роговичного окрашивания — 0,27 по шкале прокрашивания по Н. Эфрону. 2. Гоа К.Л. и Бенфилд П. Исследование — Гиалуроновая кислота. Лекарства. 1994; 47(3):536-566. 3. Данные исследований CooperVision, 2011. 4. Абельсон М.Д., Уделл И.Ю. и Уэстон Дж. Сравнения с pH нормальной человеческой слезы путем непосредственного измерения. Архив офтальмол. 1981, февраль; 99(2):301.

ООО «КуперВижн РУС» (ОГРН 1097746396945), расположенное по адресу: Москва, Пресненская наб., д. 6, стр. 2, эт. 17, пом. I, ком. 1707а, тел: +7 (495) 995-80-15 – официальный дистрибьютор CooperVision Manufacturing Limited.

Регистрационное удостоверение: № ФСЗ 2012/11682 от 09.04.2018 г.
Информация для медицинских специалистов.
Hy-Care/03.21/1



CooperVision®
Живи ярко



разили надежду, что в будущем эта система будет усовершенствована и станет более компактной.

Ведутся разработки контактных линз, предназначенных для измерения температура глаза и объема слезной жидкости. Измерение температуры глаза с помощью контактных линз может быть интересным, поскольку это указывает на наличие воспаления или снижения моргания.

В 2014 г. компания Google объявила, что они работают над контактной линзой, которая может измерять уровень сахара в крови, анализируя состав слезы. К сожалению, затем было принято решение прекратить разработку из-за сложности получения надежных показаний. Интересно, что несколько месяцев назад группа исследователей из Южной Кореи сообщила, что они продолжают работу в этой области, основываясь на принципах, схожих с SENSIMED Triggerfish.

Одно из направлений с большим потенциалом – это использование контактных линз для доставки в глаз лекарственных средств при лечении различных заболеваний. В настоящее время идет тестирование применения КЛ для лечения глаукомы, сухого глаза и различных воспалений. Однако до сих пор остается нерешенной проблема дозированного высвобождения препарата из контактной линзы. Кроме того, не решен вопрос, как очищать такие линзы. В будущем, возможно, мы сможем применить этот подход для контроля миопии с помощью комбинированной терапии (например, путем сочетания атропина и специальных контактных линз). Ожидается, что дальнейшее развитие и усовершенствование технологии контактных линз будут способствовать разработке терапевтических контактных линз, которые можно будет использовать в течение длительного периода времени без изменения их оптических и физических свойств.

Далее докладчики перечислили несколько продуктов, которые ожидаются на рынке в ближайшее время. Компания EyeYon разработала полимерный имплант EndoArt, который фиксируется к задней поверхности роговицы для лечения хронического отека роговицы, вторичной эндотелиальной дисфункции. Имплант CorNeatKPro компании corneat vision – это синтетическая роговица, которая использует передовые клеточные технологии для интеграции искусственной оптики в глазную ткань глаза. В отличие от предыдущих подходов, которые пытались интегрировать оптику в нагивную роговицу, CorNeatKPro использует виртуальное пространство под конъюнктивой, богатое клетками фибробластов, которые быстро заживают и обеспечивают надежную долгосрочную интеграцию. Группа ученых из Университета Тель-Авива разработала контактные линзы, которые могут помочь людям,

страдающим различными формами дальтонизма. Ученые придумали способ переноса цветокорректирующих пленок, используемых в солнцезащитных очках, на поверхность контактных линз. Новые линзы могут восстановить цветовой контраст и улучшить цветное восприятие в 10 раз. Компания Orasis Pharmaceuticals разработала глазные капли Nanodrops & CSF-1 для коррекции миопии и пресбиопии. При введении CSF-1 в глаз создается “эффект булавочного отверстия” путем модулирования зрачка, это увеличивает глубину резкости и обеспечивает способность фокусироваться на близких объектах. Глазные капли содержат запатентованную комбинацию хорошо известных ингредиентов, способных восстановить зрение вблизи у людей с пресбиопией. В настоящее время проводится тестирование данного препарата. Авторы доклада также упомянули контактные линзы дополненной реальности Mojo Lens, представленные в январе 2020 года, и контактные линзы SONY со встроенной камерой.

В заключение авторы доклада отметили важность разработки новых нормативных документов, регулирующих применение новых развивающихся технологий. Также важно понимать, что, несмотря на многочисленные исследования, остаются неясными отдельные моменты даже после выхода продукта на рынок. И надо помнить, что маркетинговая информация и результаты проведенных исследований – это не одно и то же, и далеко не все предоставляемые доказательства являются высококачественными.



К. Дамблтон (Kathy Dumbleton, Калифорнийский университет в Беркли, Школа оптометрии) выступила со спонсорским докладом, в котором представила результаты клинических исследований мягких контактных линз Precision1 компании Alcon, предназначенных для начинающих пользователей контактными линзами. Результаты проведенных исследований продемонстрировали, что однодневные линзы Precision1 обеспечивают пользователям высокое качество зрения, высокий уровень комфорта в целом и в конце дня, а также удобство в обращении с линзами.