

Анализ российского рынка контактных линз в 2012 г. по результатам анкетирования, проведенного журналом «Вестник оптометрии»

В январе-марте 2012 г. редакция уже в восьмой раз провела исследование отечественного рынка контактной коррекции зрения (ККЗ). Напомним, что наше исследование является составной частью глобального анализа, ежегодно проводимого в различных странах мира английской компанией EuroLens Research. В последнем номере журнала текущего года мы знакомим читателей с результатами исследования российского рынка контактных линз (КЛ).

Кратко напомним, как проводилось исследование. Читателям журнала в 1 квартале 2012 г. были разосланы стандартные анкеты, используемые EuroLens Research во всех странах. В анкетах содержались вопросы о том, какие линзы и средства ухода врач предлагал первым (с момента начала заполнения анкеты) 10 пришедшим к нему пациентам, а также некоторые общие сведения о самих врачах.

Информация о первых 10 пациентах

Дата подбора

Первичный пациент или повторный визит

Возраст и пол пациента

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

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

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

Сколько дней в неделю пациент собирается носить линзы?

Режим ношения (дневной или пролонгированный)

Рекомендованная система ухода за КЛ

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

Статистика и география анкетирования

Из одной тысячи разосланных с журналом анкет Редакция получила обратно 63 заполненных анкеты, что несколько меньше, чем в предыдущем году (76 анкеты). Редакция выражает искреннюю признательность всем специалистам, ответившим на наши вопросы. Мы получили для анализа информацию примерно о 594 подборах, что, как и в прошлые

Trends in contact lens prescribing in Russia. 2012

The seventh survey into Russia established by Journal of Optometry, Russia, was conducted according to 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.

годы, позволяет достаточно полно представить ситуацию в начале 2012 г. на отечественном рынке ККЗ. Как мы уже отмечали в предыдущих наших отчетах, во многих других странах количество полученных анкет не слишком отличается от имеющихся у нас (например, в 2011 г. в Австралии было обработано 574 подборов, в Великобритании – 690, США – 423). Очевидно, что собираемые нами ежегодно данные находятся на среднестатистическом уровне по странам мира. Хотя нам, конечно, очень хотелось бы получать для обработки побольше анкет.

География полученных анкет, как обычно, обширна – она охватывает всю территорию России. Представлены многие регионы страны, вклад столицы невелик (около 8%).

Кто и где подбирает контактные линзы?

Данные о врачах, подбирающих КЛ, как и следовало ожидать, почти не отличаются от прошлогодних. Общий стаж работы врачей-офтальмологов, занимающихся контактной коррекцией зрения, составляет у нас в среднем около 18-19 лет, а средняя продолжительность работы в ККЗ – около 9-10 лет.

В этом году всего 10 анкет было прислано офтальмологами, работающими в региональных сетях с количеством салонов 10 и больше.

Остальные анкеты были получены из отдельных независимых оптик или небольших оптических сетей с количеством магазинов до 9.

Кому подбирают контактные линзы?

Средний возраст пациентов, пользующихся ККЗ, составляет 27 (27, 27) лет (здесь и далее в скобках приведены данные прошлого и позапрошлого годов). Среднемировой показатель – примерно 31 год. Мы уже обращали внимание читателей, что возраст пациентов выше среднего (35-40 лет) характерен для развитых в отношении контактной коррекции стран (США, Великобритании, Франции, Дании, Нидерландов и т.д.), а ниже среднего – для развивающихся в плане ношения контактных линз стран (Китай, ряда стран Восточной Европы, Азии, а также России).

Возраст самого маленького пациента, упомянутого в полученных нами анкетах, – 4 года (было 7 и 7 лет), а самого старшего – 68 (83 и 58) лет. В диапазоне 18-25 лет находится 35% (39% и 38%) пациентов.

Женщины среди тех, кому подобрали КЛ, по-прежнему составляют основную долю – 68% (74%, 72%). Отметим, что в мире в среднем доля женщин несколько меньше – около 66% (две трети) с небольшими отклонениями в разных странах.

В 2012 г. первичных пациентов, как обычно, было меньше, чем приходивших повторно, но в то же время несколько больше, чем в прошлые годы: 43% (36% и 42,5%). Напомним, что в 2009 г. первичных пациентов было 38%, а в 2008 г. – 40%, в 2007 г. – 25%, в 2006 г. – 32%, в 2005 г. – 38%. Таким образом, доля первичных пользователей контактными линзами в последние годы колеблется в довольно широком диапазоне (от 25% до 43%) и составляет в среднем в последние 3-4 года около 40%.

Распределение между первичными и повторными пациентами сильно зависит от возраста. Так, среди тех, кому не исполнилось 17 лет, число первичных пациентов выше среднего уровня – 59% (62%, 65%). В диапазоне возрастов 17-30 лет (эти пациенты наиболее часто пользуются КЛ) число первичных уменьшается до 42% (36% и 42%). В более зрелом возрасте (старше 30 лет) первичных пациентов становится еще меньше – 35% (31% и 30%).

Какие линзы подбирают?

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

1. ЖГП линзы или МКЛ?

Среди всех упомянутых в анкетах этого года случаев подбора жесткие контактные линзы подбираются лишь в 4% (2% в прошлом году). Данные о подборе жестких линз прислали 9 врачей-офтальмологов. Напомним, что в мире жесткие линзы занимают более заметную долю рынка контактных линз – около 8%. В присланных нам анкетах впервые были упомянуты ортокератологические линзы (4 анкеты). Это составило чуть менее 1% подборов.

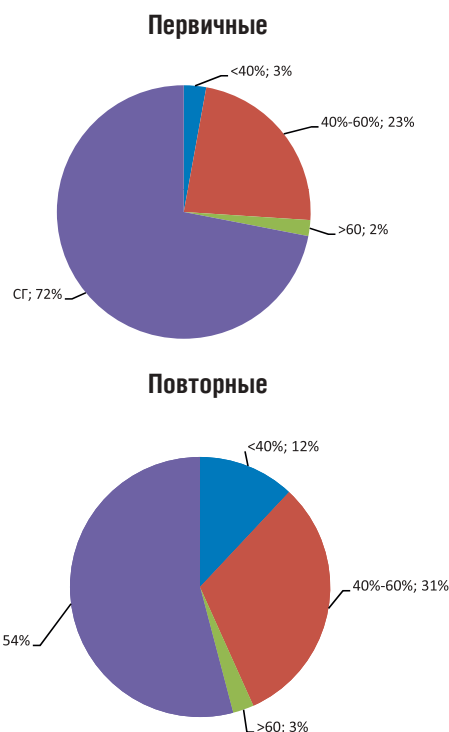


Рис. 1. Распределение назначенных контактных линз по типу материала (для гидрогелевых линз первым указано содержание воды)

2. МКЛ: распределение по типу материала

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

В 2010 г. впервые отечественные специалисты стали чаще других линз назначать силикон-гидрогелевые (СГ) линзы. Их доля среди всех подборов составила около 50% (на втором месте были линзы среднего влагосодержания - 35%, дальше шли линзы низкого – 9% и высокого влагосодержания - 6%).

В 2011 г. доля СГ линз еще больше увеличилась – 63% среди всех подборов (25% линзы среднего влагосодержания, 9% низкого, 3% высокого).

В 2012 г. доля СГ линз осталась примерно на прошлогоднем уровне – 62% среди всех подборов (28%, 8%, 2%).

Следует отметить, что в мире силикон-гидрогелевые линзы подбирают примерно в 50% случаев.

Силикон-гидрогелевые контактные линзы в 2012 г. занимали 72% (70% и 53%) среди первичных и 54% (58%, 48%) среди повторных пациентов (рис.1).

Полученные нами данные показывают некоторую стабилизацию доли линз **среднего влагосодержания** за последние 2 года – 23% и 23% (в 2010 г. было 32%) среди первичных и 31% и 27% (46%) среди повторных пациентов. При этом по сравнению с 2010 г. произошло заметное снижение доли этих линз.

Линзы с **низким влагосодержанием** (с содержанием воды меньше 40%) в последние годы подбирают до-

вольно редко. В 2010 г. их число среди первичных пациентов оставалось на уровне 2009 г. – 7-8% (напомним, что еще в 2007 г. их было 26%). В 2011 г. доля этих линз упала среди первичных подборов до 3%, и она осталась на этом же уровне в 2012 г.

Среди повторных пациентов доля линз с низким влагосодержанием по сравнению с прошлыми годами почти не изменилась: 11% (12%, в 2010 г. 11%).

3. МКЛ: распределение по дизайну

Мы предлагали врачам указать при анкетировании следующие типы линз: сферические, торические, цветные, мультифокальные и ортокератологические линзы. ОК-линзы, как мы уже отмечали, в полученных нами анкетах встречаются в 1%. Мультифокальные линзы назначались менее чем в 1% случаев (5 линз из 6 – силикон-гидрогелевые линзы AIR Optix Multifocal). Распределение линз по дизайну представлено на рис. 2 (без учета мультифокальных линз).

Как и следовало ожидать, преобладающим типом дизайна остается **сферический** – почти 83% (75%, 81% и 79%) среди первичных и 84% (85%, 87% и 89%) среди повторных подборов. Доля сферического дизайна по сравнению с прошлым годом немного увеличилась.

Несколько уменьшилась частота подбора **цветных** линз среди первичных пациентов – 7% (10%, 15% и 17%); среди повторных пациентов она остается практически постоянной в течение последних трех лет 8% (7%, 7% и 8%).



Рис. 2. Распределение назначенных контактных линз по дизайну

Доля **торических** линз среди первичных подборов по сравнению с прошлым годом уменьшилась – 9% в 2012 г. против 16% в 2011 г. (8% в 2010 г.). Среди повторных подборов торических линз в этом году было почти столько же, как и в прошлом году – 7% против 8% (в 2010 г. – 7%). Всего «торики» среди всех подборов в 2012 г. было около 8% (10%). Как показывает анализ присланных анкет, врачи подбирают, в основном, торические линзы Acuvue Oasys for Astigmatism компании Johnson & Johnson. Можно отметить некоторую стабилизацию частоты назначения торических линз в 2012 г. после заметного роста, наблюдаемого за период 2010-2011 гг.

Полученные нами в этом году данные, как и раньше, значительно уступают показателям распространенности торических линз в развитых странах. Мы уже ранее отмечали, что в Великобритании доля торических линз в 2011 году составила 37%, а в США 23%. Так что в России по-прежнему остается большой потенциал для увеличения числа подборов торических контактных линз.

4. МКЛ: распределение по частоте замены

Распределение МКЛ по частоте замены в 2012 г. показано на рис. 3. Сравнение с результатами анкетирования в 2011 и 2010 гг. (для первичных подборов) представлено в таблице.

Как видно из таблицы, за прошедший год в целом не произошло заметного изменения структуры рынка

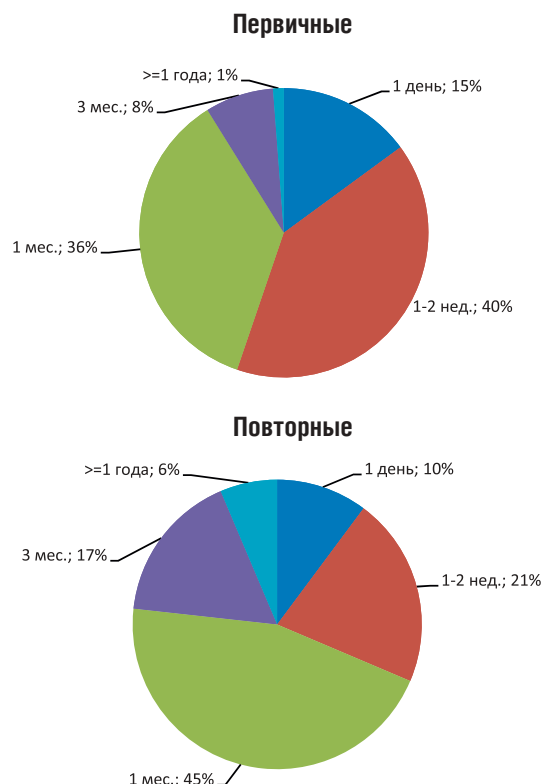


Рис. 3. Распределение назначенных контактных линз по частоте замены

Распределение линз по частоте замены (первичные подборы)

	2010	2011	2012	2012-2011
1 день	39%	14%	15%	+1%
1-2 недели	22%	36%	40%	+4%
1 месяц	32%	45%	36%	-9%
>=3 месяца	7%	5%	9%	+4%

контактных линз для первичных подборок. Немного уменьшилась лишь доля линз ежемесячной замены.

Традиционные линзы (полгода и дольше) в последние годы практически перестали назначать при первичных подборках МКЛ (меньше 1%), среди повторных подборок МКЛ они составляют около 6% (2%). В целом их доля в 2012 г. составляет 4% (в основном это МКЛ российских производителей). Тенденция последних лет назначать как первичным, так и повторным пациентам линзы с более частой заменой, обеспечивающей наиболее здоровый режим ношения контактных линз, сохраняется.

Частота подборок линз с заменой через 1 месяц составила 41%, т.е. она несколько уменьшилась по сравнению с прошлым годом 47% (36% в 2010 г.).

Это произошло за счет заметного уменьшения доли этих линз при первичных подборках. По сравнению с прошлым годом частота упала с 45% до 36% (2010 г. - 32%). При повторных подборках доля линз ежемесячной замены изменилась слабо - 45% в 2012 г., 48% в 2011 г., 41% в 2010 г. Ежемесячные линзы по-прежнему занимают основную долю при подборках линз.

Популярность линз, заменяемых через 3 месяца, стала чуть выше уровня прошлых лет: у первичных пользователей в этом году было 8% (5% и 7% ранее), у повторных - 17% (15% и 16%).

Частота назначения линз с заменой через 1-2 недели остается довольно высокой в последние 3 года. Среди первичных подборок наблюдается дальнейший рост - 40% в этом году, 36% в прошлом году и 22% еще раньше. Среди повторных подборок наблюдается очень незначительное уменьшение - 21% против 25% в прошлом году.

При первичных подборках в этом году доля **однодневных** линз осталась на уровне прошлого года - 15% в этом году против 14% в 2011 г. Отметим, что в 2010 г. их доля, по нашим данным, была 39%, а в 2009 г. - 25%. Среди повторных подборок доля **однодневных** линз не изменилась - 10% в этом, 11% в прошлом году, 17% в 2010 г. В целом, сегодня **однодневные** линзы подбирают в 12% случаев (как и год ранее).

При первичных подборках назначают, в основном, **однодневные** линзы Acuvue (около 90% подборок). Половину из них составляют силикон-гидрогелевые линзы 1 Day Acuvue TruEye. В повторных подборках доля Acuvue уменьшается до примерно 70%, доля

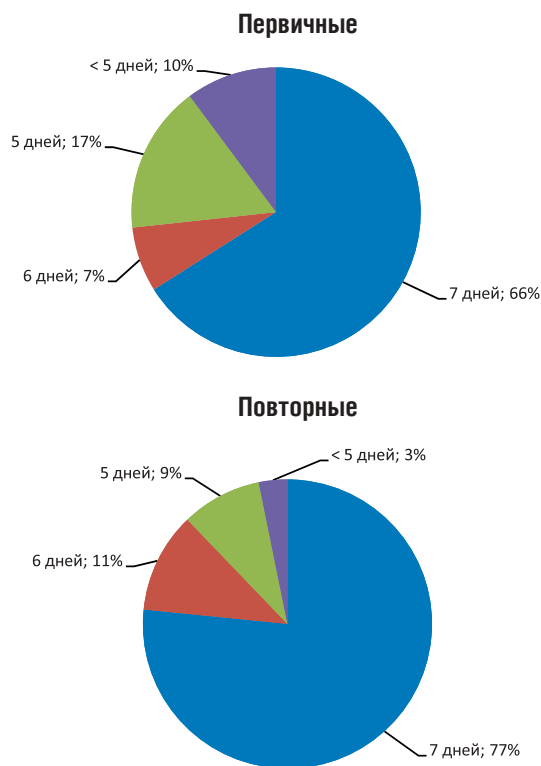


Рис. 4. Распределение назначенных контактных линз по числу дней ношения в неделю

силикон-гидрогелевых линз 1 Day Acuvue TruEye - около 40%.

5. МКЛ: продолжительность ношения в течение недели

7 дней в неделю МКЛ по-прежнему носят большинство пациентов (рис. 4) - 66% (56% и 50%) среди первичных и 77% (66% и 62%) среди повторных. Подавляющее большинство пациентов пользуются мягкими линзами 5 и более дней в неделю (почти 95%).

6. МКЛ: дневное и пролонгированное ношение

Подавляющее число пациентов носят МКЛ в дневном режиме - 86% (82% в 2011 г.). Соответственно, пролонгированное ношение стало назначаться реже - в 14% в этом году против 18% в 2011 г.

Распределение по влажностному содержанию при первичных подборках линз, назначаемых для **дневного ношения**, для последних четырех лет показано на рис. 5.

Небольшая в последние годы доля мягких контактных линз с содержанием воды менее 40% остается на низком уровне: 3% в этом и прошлом годах (8% в 2010 г.). Доля мягких контактных линз со средним влажностным содержанием также осталась на уровне прошлого года: 28% (33% в 2010 г.). Доля линз с высоким содержанием воды в последние 3 года продолжила падение: 2% против 5% в 2011 г. и 9% в 2010 г.

Доля силикон-гидрогелевых линз в первичных подборках в 2012 г. продолжила тенденцию к росту: с 50% в 2010 г. до 64% в 2011 и 66% в 2012 г.

КОНТАКТНАЯ КОРРЕКЦИЯ

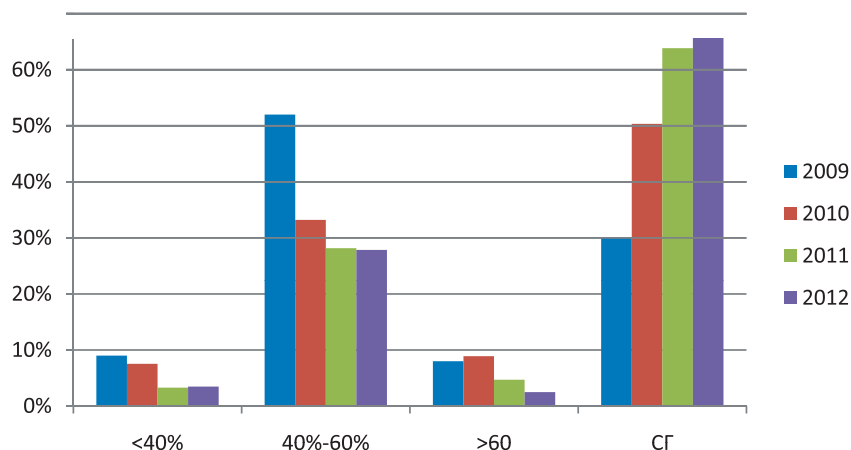


Рис. 5. Динамика изменения распределения линз, назначаемых для **дневного ношения**, по влагосодержанию. **Первичные подборы**.

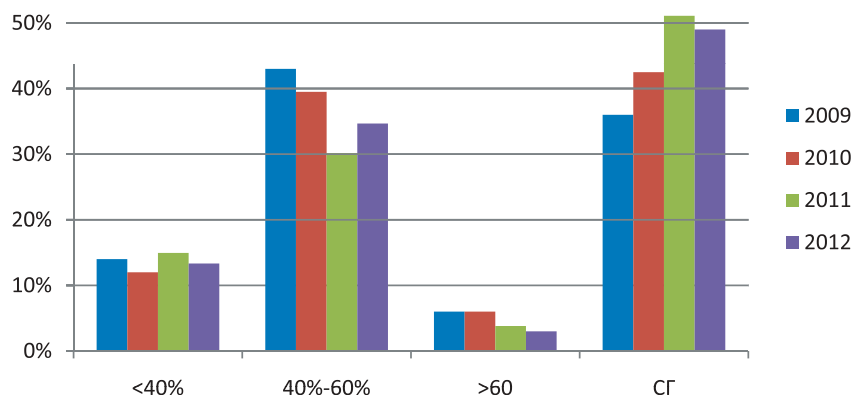


Рис. 6. Динамика изменения распределения линз, назначаемых для **дневного ношения**, по влагосодержанию. **Повторные подборы**.

Для пролонгированного ношения в 100% подбирают силикон-гидрогелевые линзы (первичные и повторные подборы вместе).

Распределение по влагосодержанию линз, назначаемых для **дневного ношения при повторных подборах**, показано на рис. 6. Доля силикон-гидрогелевых линз осталась на высоком уровне: 49% в 2012 г., 51% в 2011 г., 43% в 2010 г., 36% в 2009 г., 25% в 2008 г., 22% в 2007 г. и 11% в 2006 г. Для дневного ношения у повторных пациентов в 2012 г. МКЛ с влагосодержанием 40%-60% используются примерно в 35% (30% в 2011 г.). Доля гидрогелевых линз с высоким содержанием воды (>60%) осталась примерно такой же низкой, как и раньше: 3% (4% в 2011 г.).

Подводя итоги анкетирования 2012 г. можно отметить следующие моменты. Силикон-гидрогелевые линзы стали основным типом линз, назначаемых нашими специалистами как первичным, так и повторным пациентам. Их доля в 2011-2012 годах составляла более 60%. Вторую большую группу составляют гидрогелевые линзы с влагосодержанием 40%-60% (примерно четверть всех подборов). Доля линз с низким содержанием воды (<40%) остается незначительной среди первичных подборов и стабильно низкой (на уровне 10%) среди постоянных пользователей контактными линзами.

Торические линзы первичным пациентам в 2012 г. стали подбирать реже, чем раньше, хотя их доля среди постоянных пользователей остается стабильной. В целом «торика» в России значительно отстает от мирового уровня, и это направление необходимо сильнее развивать. Спрос на цветные линзы у нас в последние годы остается стабильно высоким (по сравнению с мировым уровнем) – 7-10%, хотя среди первичных пользователей он постепенно падает (в год на несколько процентов).

Мягкие линзы длительного ношения (6 месяцев и больше) специалисты сегодня практически не назначают. Линзы частой плановой замены (1-2 недели и 1 месяц) занимают примерно по 40%. Однодневные линзы стабильно имеют около 12% в последние 2 года. Как и раньше, большинство пациентов носят мягкие контактные линзы 7 дней в неделю (около 70%).

Отметим также, что представленные нами результаты отражают ситуацию, характерную для кабинетов ККЗ. В то же время сегодня значительная доля рынка ККЗ принадлежит интернет-магазинам. Структуру интернет-продаж мы оценить не можем.

С января 2013 г. мы проводим очередное анкетирование. Просим наших читателей принять в нем активное участие. Бланк анкеты доступен на сайтах журнала www.optometry.ru и www.optica4all.ru.