

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК КОНТАКТНОЙ КОРРЕКЦИИ ЗРЕНИЯ В 2016 ГОДУ

В январе 2017 года американский журнал Contact Lens Spectrum опубликовал статистический анализ изменений и тенденций на мировом рынке контактной коррекции в 2016 году. В целом ситуация оценивается как «статус кво».

Общие тенденции рынка контактной коррекции

Точный объем рынка контактных линз всегда трудно определить. К концу третьего квартала 2016 года продажи шли довольно успешно. За первые девять месяцев в США наблюдался рост почти на 5%, а по всему миру – на 4–5% (с учетом колебаний валютных курсов). Стоимость рынка КЛ составляет около 7,2 миллиардов американских долларов, причем только на долю США приходится чуть больше 2,5 миллиардов долларов.

Текущие тренды врачебной оптометрической практики

Каждый год журнал Contact Lens Spectrum проводит собственное маркетинговое исследование, рассылая читателям анкету с вопросами об их практике и назначении контактных линзах. Сопоставление полученных ответов с данными за прошлые годы позволяет провести анализ. В вопросах речь идет о пациентской базе, деловых и финансовых аспектах работы контактологов, популярности различных КЛ и средств ухода. В этом году в опросе приняли участие около 150 специалистов из США. 81% из них – оптометристы, остальные – оптики, техники и офтальмологи.

43% занимаются индивидуальной частной практикой, 27% – групповой частной практикой, и 6% работают в независимой розничной торговле КЛ. Как и в прошлом году, большинство респондентов получили за счет продаж КЛ и растворов примерно 32% общей выручки и 27% чистой прибыли.

В 2016 году американский контактолог принимал в среднем 105 пациентов в неделю – немного меньше, чем в 2015 году. Среднее число первичных и повторных подборов за неделю (26) почти не изменилось. По оценкам оптометристов, 67% пациентов покупают контактные линзы непосредственно у них в салонах оптики, 18% предпочитают интернет-магазины, 13% находят сторонних продавцов, никак не связанных с врачебной практикой, а около 2% идут за линзами к конкурентам, в другие салоны.

Типы КЛ и режимы ношения

Как и раньше, в большинстве случаев пациентам подбирают мягкие КЛ из силиконгидрогелевых материалов. Около пяти лет назад рост сегмента СГКЛ слегка замедлился. Тем не менее, в 2016 году на их долю приходится 67% подборов в США (этот показатель почти не изменился за последние несколько лет), в то время как гидрогелевые МКЛ подбирали лишь в 20% случаев. Несколько выросло по сравнению с 2015 годом число подборов жестких газопроницаемых линз (10%). Стоит обратить внимание, что в 2014 году их подбирали заметно реже (6% первичных и повторных подборов).

Популярнее всего сферические МКЛ (49% по сравнению с 51% в 2015 году), за ними следуют торические МКЛ (25% по сравнению с 23% в 2015 году), мультифокальные МКЛ (13%), сферические ЖГКЛ (4%) и склеральные линзы (4%). Таким образом, в 2016 году частота подборов склеральных КЛ в США впервые сравнялась с частотой подборов сферических роговичных ЖГКЛ. Причем склеральные линзы даже обогнали ЖГКЛ других дизайнов – торические и мультифокальные. Внутри категории ЖГКЛ наблюдается следующее распределение по частоте подборов: роговичные жесткие линзы – 76%, склеральные – 13%, гибридные – 6%, ОК-линзы – 5%.

40% опрошенных специалистов ожидают в 2017 году роста продаж склеральных КЛ. Много надежд также на рост сегмента индивидуальных МКЛ (33% опрошенных), ортокератологических (14%) и гибридных линз (13%, что на 4% меньше, чем в 2015 году).

Сравнение четырех основных категорий мягких линз (сферических, торических, мультифокальных и косметических) показало, что цифры в целом соответствуют данным из других источников – GfK Retail and Technology, ABB Optical Group и Glimpse Live LLC. Как видно из таблицы 1, заметно отличаются данные о частоте подбора сферических МКЛ (53–62%) и мультифокальных МКЛ (8–18%), в меньшей степени – данные по торическим (26–27%) и цветным МКЛ (3–4%). 57% опрошенных читателей Contact Lens Spectrum ожидают, что в 2017 году вырастут продажи однодневных линз. 38% полагают, что будут чаще подбирать мультифокальные КЛ. Почти никто не ждет роста в сегменте косметических (2,5%) и торических МКЛ (2,5%).

Таблица 1. Данные о продажах МКЛ разных типов в США (%)

Категория МКЛ	CLS*	ABB Optical Group	GfK Retail & Technology	Glimpse Live	Изменения с 2015 г.		
					ABB	GfK	Glimpse
Сферические	53,00	59,00	62,00	60,00	-2	0,40	-3
Торические	26,00	27,00	27,00	27,00	1,00	4,20	-1
Мультифокальные	18,00	11,00	8,00	10,00	1,00	0,20	3,00
Косметические	4,00	3,00	3,00	3,00	0,10	3,40	-11

* По оценкам Contact Lens Spectrum (CLS) и трех разных исследовательских групп, указанных в таблице. Здесь и в таб. 2 данные ABB основаны на изменении объема продаж, а данные GfK – на единицах доли рынка.

Таблица 2. Данные о продажах МКЛ с разным сроком замены в США (%)

МКЛ по сроку замены	CLS	ABB Optical Group	GfK Retail & Technology	Glimpse Live	Изменения с 2015 г.		
					ABB	GfK	Glimpse
Однодневные	31,00	38,00	31,00	39,00	5,00	13,70	13,00
1- и 2-недельные	24,00	25,00	31,00	33,00	-3	-6,2	-12
Месячные	44,00	36,00	38,00	28,00	-2	-1	0,00
Традиционные	1,00	1,00	0,20	0,20	0,10	13,90	-14

Что касается режима замены (табл. 2), в сегменте МКЛ популярнее всего ежедневная замена (разброс данных от 31 до 39%), за нею следует ежемесячная (28–44%). Популярность мягких линз еженедельной и двухнедельной замены продолжает снижаться (по разным данным, от -2 до -12%). Тенденция последних лет – заметный рост популярности однодневных линз (от +5 до +20%).

В 2017 году самый большой рост ожидается в области однодневных СГКЛ (83% опрошенных), мультифокальных СГКЛ (67%) и склеральных линз (41%). Это примерно соответствует прошлогодним цифрам. Специалисты более скептически оценивают перспективы роста продаж однодневных гидрогелевых МКЛ (42% опрошенных) и торических СГКЛ (43%) по сравнению с данными прошлогоднего опроса (51 и 50% соответственно).

Уже несколько лет пресбиопам предпочитают подбирать мультифокальные линзы (76% в 2016 году по сравнению с 71% в 2015 году). На 2% реже, чем в 2015 году, стали назначать моновидение (17%) и дополнительные очки (8%). На практике большинство пациентов с пресбиопией выбирают мультифокальные КЛ (44%), и только четверть (25%) выбирает моновидение.

По-прежнему растет популярность контроля миопии с помощью контактных линз. В 2016 году 37% респондентов сообщили, что они активно практикуют это (рост на 13% по сравнению с концом 2015 года). Чаще всего для контроля миопии используют мультифокальные МКЛ (51%), за ними следуют ОК-линзы (44%) и мультифокальные ЖГКЛ (5%). Ортокератология была немного популярнее год назад, сейчас ее потеснили мягкие мультифокальные линзы.

Общий прогноз на 2017 год по США

63% опрошенных ожидают роста продаж КЛ и средств ухода в 2017 году, а 37% считают, что продажи останутся на прежнем уровне. Никто не ждет снижения продаж.

Американские специалисты считают, что наиболее популярными будут три типа контактных линз: одноразовые СГКЛ (83% опрошенных), мультифокальные СГКЛ (67%) и одноразовые гидрогелевые МКЛ (51%). Большинство респондентов ожидают, что уменьшится число подборов МКЛ со сроком замены в одну или 2 недели (54%). Интересно отметить, что, вопреки ожиданиям роста продаж силиконгидрогелевых линз, на практике заметных изменений не наблюдается: результаты очень напоминают прошлогодние.

Соблюдение правил ношения и срока замены КЛ (комплаенс)

Только 46% пациентов, носящих МКЛ одно- или двухнедельной замены, заменяли свои линзы вовремя. Значительно более дисциплинированы пользователи месячных (68% пациентов) и однодневных МКЛ (84%). В целом, по всем категориям МКЛ и ЖГКЛ, около 69% пациентов в США соблюдают инструкции по режиму замены линз. Примерно такое же соотношение наблюдалось и в предыдущие годы.

Средства ухода за КЛ

Около трех четвертей респондентов сообщают, что их пациенты используют для очистки и дезинфекции КЛ мультифункциональные растворы (73%), и 27% предпочитают системы ухода на основе перекиси водорода. Те же цифры, что и в конце 2015 года, и даже по сравнению с 2009 годом разница невелика. Тогда на долю пероксидных систем приходилась пятая часть рынка США, в последние годы – чуть больше четверти. Как и раньше, 88% специалистов советуют использовать определенный раствор при назначении контактных линз; лишь 12% предоставляют пациентам полную свободу выбора. Оптометристы подбирают тот или иной раствор с целью улучшить комфорт (28%), более эффективно дезинфицировать линзы (25%), гарантировать совместимость с материалом КЛ (23%). Также принимаются во внимание эффективность очистки (12%), удобство использования (12%) и стоимость (1%).

Краткие итоги последних 10 лет и ожидания на 2017 год

Если оглянуться на 10 лет назад, можно заметить, что 2006 год был важной вехой в истории контактной коррекции зрения. Главным событием стал отзыв и прекращение производства раствора ReNu MoistureLoc (Bausch & Lomb). Самый успешный в истории контактной коррекции запуск нового продукта обернулся массовым заражением пациентов и судебными исками. Это могло стать серьезным ударом не только по одному производителю, но и по всей индустрии. Однако вместо этого и производители, и контактологи удвоили усилия, чтобы обеспечить безопасный уход за КЛ. В следующие несколько лет появился целый ряд биосовместимых, тщательно проверенных растворов. Вопреки ожиданиям, в 2007 году рынок КЛ не уменьшился. События 2006 года послужили уроком для всех. Многие контактологи даже напоминают о них пациентам, чтобы показать на наглядном примере, насколько важно правильно очищать и дезинфицировать линзы.

В том же 2006 году начался настоящий бум силиконгидрогелевых линз. Некоторые специалисты даже выступили с прогнозом, что в ближайшие 10 лет СГКЛ полностью вытеснят гидрогелевые линзы. Объем продаж сферических СГКЛ увеличился более чем на 50%, а общий объем продаж гидрогелевых МКЛ снизился на 10%. На СГКЛ приходилось 37% розничных продаж контактных линз. До 2011 года популярность СГКЛ неуклонно росла, но за последние 5 лет ситуация стабилизировалась, и на долю гидрогелевых МКЛ приходится около пятой доли рынка США.

В 2016 году большое внимание уделялось синдрому сухого глаза (ССГ). Общественный резонанс в США вызвало признание актрисы Дженнифер Энистон, что она страдает от сухости глаз. Несколько американских компаний предложили новые лекарства для таких пациентов. Компания Novaliq GmbH завершила очередной этап клинических испытаний препарата CycloSol для лечения всех стадий ССГ, от умеренной до тяжелой. Компания Auven Therapeutics сообщила о положительных результатах клинических испытаний препарата Seciera (OTX-101), новой наномицеллярной формы циклоспорина. Запатентованная технология обеспечивает целевую доставку действующего вещества в ткани глаза. Американская служба контроля за продуктами и лекарствами FDA одобрила глазные капли Xiidra: их можно применять дважды в день для снятия симптомов ССГ у взрослых пациентов. Компания Shire plc. начала производство капель Xiidra в третьем квартале 2016 года.

FDA также официально разрешила применение нескольких систем кросслинкинга для лечения прогрессирующего кератоконуса: Avedro's Photrexa Viscous, Photrexa, KXL System.

В прошлом году в США продолжались дебаты о допустимости и эффективности онлайн-офтальмологических обследований. Американцы предпочитают не шутить со здоровьем глаз и стараются контролировать оптический рынок. В штате Джорджия приняли закон, по которому пациент может приобрести очки или контактные линзы только после очного обследования у оптометриста или офтальмолога. В Южной Каролине отправлен на окончательное утверждение закон, регламентирующий порядок работы неспециализированных торговых точек. Теперь в этом штате они несут ответственность за здоровье покупателей и обязаны обеспечить такой же уровень обслуживания, как в оптическом кабинете, чтобы продавать КЛ и средства ухода. Аналогичные меры предосторожности приняли несколько других штатов: Алабама, Индиана, Мэн, Мичиган, Миссисипи, Небраска, Огайо, Западная Вирджиния. Ведущие оп-

тометрические и офтальмологические организации продолжают бдительно следить за онлайн-сервисами, позволяющими проверить зрение с помощью смартфона и домашнего компьютера.

Наконец, еще один актуальный тренд – контроль миопии при помощи КЛ. Как уже отмечалось выше, в 2016 году число специалистов, использующих эту методику, выросло на 13%. Заметный скачок! Неслучайно FDA, Американская академия офтальмологии, Американская академия оптометрии и целый ряд других крупных организаций спонсируют исследования в этом направлении. В 2017 году ожидается появление новых признанных методов контроля близорукости.

Контактные линзы в 2016 году: общемировая статистика

Журнал Contact Lens Spectrum также представил очередной ежегодный отчет с данными о более чем 20000 подборов контактных линз в 33 странах. В статистику 2016 года попали и данные из России.

Специалисты из разных стран сообщили сведения о первых 10 пациентах, которым назначили КЛ после получения анкеты. Основные вопросы: возраст и пол пациента; первичный или повторный подбор; частота ношения КЛ (сколько дней в неделю); режим ношения (дневной или расширенный); материал, дизайн и режим замены контактных линз; используемая система ухода за линзами. Сбор и обработку всех данных проводили в Университете Манчестера и канадском Университете Ватерлоо.

Пользователи КЛ: демография

В таблице 3 представлена основная демографическая информация, собранная в ходе исследования. Средний возраст пациентов составил 31,5 года, хотя наблюдается большая разница между конкретными странами. На некоторых рынках Северной Европы, а также в Австралии и Новой Зеландии средний возраст пациентов – около 40 лет. Это говорит о зрелости рынка контактных линз в этих странах. С другой стороны, на некоторых развивающихся рынках в Восточной Европе, а также в Иране и Южной Корее средний возраст пользователя КЛ – от 25 до 27 лет.

Разница в распределении полов при подборе линз не так заметна. В 65% случаев КЛ подбирали женщинам (от 49% в Греции до 90% в Южной Корее). 30% назначений – новые подборы. Это означает, что 70% пациентов, охваченных исследованием, постоянно носят контактные линзы. Только 12% линз было назначено для эпизодического ношения. Эти цифры соответствуют данным последних лет.

Жесткие газопроницаемые линзы (ЖГКЛ)

На долю стандартных роговичных ЖГКЛ пришлось 7% всех подборов, и еще 2% – на долю ОК-линз (небольшое снижение с конца 2015 года). Ортокератология теперь занимает 10% рынка контактных линз в Швейцарии и Нидерландах. Заметной популярностью ЖГКЛ и ОК-линзы пользуются в Испании, Италии и на Тайване.

Гонконгский рынок отличается уникально высоким интересом к ортокератологии (15%), причем в большинстве случаев ОК-линзы подбирали пациентам в возрасте до 18 лет. Очевидно, это связано с тем, что доказана эффективность ортокератологии в борьбе с прогрессирующей миопией – серьезной проблемой дальневосточных стран. Уникален также рынок Германии, где доля обычных ЖГКЛ составляет 50%. Возможно, немецким влиянием объясняется их высокая доля на рынках соседних стран – Швейцарии (22%) и Нидерландов (16%).

Линзы с высоким уровнем Dk (90 Dk и больше) составляют более половины назначенных ЖГКЛ. Наиболее распространены сферические дизайны (около 50% подборов ЖГКЛ), значительно реже применяются торические, мультифокальные и моновидение. Половина ЖГКЛ назначается для замены на плановой основе.

В последнее десятилетие явно выросли продажи склеральных линз, хотя их доля на рынке каждой страны невелика по сравнению с МКЛ плановой замены и однодневными.

Мягкие контактные линзы (МКЛ)

На мягкие линзы в 2016 году пришлось 91% первичных и повторных подборов – немного больше, чем в 2015 году. В 55% случаев назначались МКЛ из силиконгидрогелевых материалов. Похоже, именно на таком уровне стабилизировалась частота подборов СГКЛ после значительного роста за первое десятилетие со времени появления этих материалов на рынке.

Любопытно, что в 28 из 33 изученных стран гораздо чаще подбирают СГКЛ плановой замены, чем однодневные. Скорее всего, это связано сразу с несколькими факторами: 1) многоразовые СГКЛ дешевле; 2) больше выбор оптических дизайнов и значений рефракции; 3) потребность в высокой кислородопроницаемости выше именно при повторном использовании линз, а не при ежедневной замене.

В разных странах популярность однодневных линз очень заметно отличается. В 10 лидирующих странах на их долю приходится более половины всех подобранных МКЛ, тогда как в некоторых других счет подборов идет на единицы. По всему миру МКЛ месячной замены назначают в среднем немного чаще (42%), чем однодневные (38%).

Самая заметная тенденция 2016 года – то, что на некоторых рынках продолжился рост популяр-

Таблица 3. Демографическая информация о пользователях КЛ из 33 стран

Страна	Общее число подборов	Средний возраст (\pm SD*)	% женщин	% новых подборов	% эпизодического ношения (\leq 3 дней)
Австралия	353	36,3 \pm 16,5	61,00	42,00	28,00
Бельгия	214	34,2 \pm 13,6	60,00	41,00	12,00
Болгария	560	26,9 \pm 8,7	71,00	59,00	10,00
Великобритания	603	37,9 \pm 16,7	61,00	45,00	23,00
Венгрия	275	30,8 \pm 12,7	65,00	55,00	12,00
Германия	220	37,5 \pm 14,7	58,00	37,00	10,00
Гонконг	266	29,1 \pm 14,7	70,00	14,00	9,00
Греция	452	29,6 \pm 9,8	49,00	23,00	10,00
Дания	407	38,4 \pm 15,9	63,00	39,00	0,00
Израиль	649	30,2 \pm 11,6	66,00	23,00	9,00
Индонезия	520	28,0 \pm 9,0	77,00	37,00	19,00
Иран	765	26,3 \pm 4,6	70,00	49,00	34,00
Испания	770	34,0 \pm 15,1	65,00	38,00	10,00
Италия	550	31,8 \pm 14,2	59,00	54,00	7,00
Канада	783	36,4 \pm 15,9	67,00	27,00	24,00
Китай	248	25,5 \pm 8,5	68,00	31,00	19,00
Литва	691	29,0 \pm 10,5	65,00	22,00	20,00
Молдова	150	25,5 \pm 10,0	68,00	78,00	4,00
Нидерланды	922	37,6 \pm 17,1	62,00	26,00	5,00
Новая Зеландия	446	39,5 \pm 17,5	63,00	28,00	18,00
Норвегия	654	36,2 \pm 16,7	59,00	33,00	12,00
Португалия	172	31,1 \pm 13,1	65,00	64,00	18,00
Россия	671	27,2 \pm 9,9	63,00	30,00	6,00
Словения	137	38,0 \pm 15,4	57,00	34,00	5,00
США	138	35,3 \pm 16,9	61,00	32,00	3,00
Таиланд	330	29,6 \pm 8,6	58,00	36,00	1,00
Тайвань	647	30,1 \pm 10,9	75,00	6,00	0,00
Филиппины	2259	28,4 \pm 8,8	70,00	22,00	3,00
Чехия	247	31,4 \pm 13,7	68,00	38,00	25,00
Швейцария	167	37,3 \pm 16,8	65,00	41,00	13,00
Швеция	351	38,3 \pm 15,0	63,00	23,00	9,00
Южная Корея	320	27,1 \pm 8,1	90,00	6,00	36,00
Япония	4115	30,0 \pm 15,1	67,00	44,00	18,00
Всего	20052	31,5 \pm 13,9	65,00	30,00	12,00

* SD – среднее квадратическое отклонение.

ности мультифокальных МКЛ и моновидения. Например, на их долю теперь приходится более 30% подборов мягких линз в Канаде, Швейцарии и Германии. Такая популярность, вдобавок к участвовавшим подборам торических линз, привела к тому, что на некоторых рынках доля сферических линз опустилась ниже 40%. Пресбиопам гораздо чаще стали подбирать мультифокальные линзы. И все же в этом сегменте по-прежнему есть возможность серьезного роста, поскольку пока только половине пресбиопов назначают мультифокальные линзы или моновидение.

Средства ухода

В среднем по всему миру 92% пациентов пользуются многофункциональными растворами. На общем фоне заметно выделяются только Германия (всего 43%), Китай (51%) и Гонконг (72%). В остальных странах на долю МФР приходится от 81 до 100% назначений.

Российский рынок контактной коррекции в 2016 году

Предлагаемая статистика основана на данных о 671 подборе КЛ в России. Российские пользователи по-прежнему достаточно молоды ($27,2 \pm 9,9$ лет). Почти треть из них (30%) – новички, почти две трети – женщины (63%, что на 9% больше, чем в 2014 году). 99% для ухода за линзами предпочитают многофункциональные растворы.

Подавляющее большинство (94%) носят КЛ постоянно (табл. 3).

Доля ЖГКЛ и ОК-линз близка к нулю, и это падение на 2% по сравнению с 2014 годом явно не соответствует реальности. Возможно, дело в том, что эти типы контактных линз просто не попали в выборку, поскольку их подбирают довольно редко и далеко не везде. Чаще всего, как и раньше, подбирали СГКЛ плановой замены (58%). Примечательно, что в 100% случаев предполагается их ношение в расширенном режиме. Однодневные СГКЛ уже занимают важное место на рынке РФ (19%, рост почти в 2 раза за 2 года), сопоставимое с гидрогелевыми МКЛ (17%). 29% подборов – однодневные линзы из разных материалов (рост на 7% после 2014 года). 4% – традиционные гидрогелевые МКЛ со сроком замены от 3 до 6 месяцев. Их популярность снизилась почти вдвое по сравнению с 2014 годом.

В 12% случаев подбирались торические дизайны (на 4% меньше, чем в 2014 году), в 3% – мультифокальные (на 1% меньше, чем в 2014 году). Всего 3% пациентов пришли в оптику за цветными МКЛ, но это, конечно, не показатель популярности: косметические линзы гораздо чаще покупают без посредничества оптометристов. Отрадно, что уже в 2% случаев контактные линзы назначались с целью контроля миопии.

Материал подготовлен по результатам исследований журнала Contact Lens Spectrum за 2016 год.



ГЛАЗ

Подписка-2017

Возможно оформление подписки через редакцию путем перечисления денег на расчетный счет редакции или за наличный расчет. **Цена 1 экземпляра – 190 рублей.**

Стоимость годовой подписки (6 номеров) – 1140 рублей, включая 10% НДС (103 руб. 64 коп.).

После оплаты, пожалуйста, отправьте нам письмом или по факсу копию документа об оплате и свои точные почтовый адрес и телефон.

Наш адрес: Россия, 125412, г. Москва, ул. Ижорская, д. 13, стр. 2, ООО «Печатный салон ШАНС» (подписка на журнал «Глаз»). Тел.: **8 (903) 795-41-24**, e-mail: **ppgavs@yandex.ru**

Банковские реквизиты журнала «Глаз»:

ИНН 7713211977	КПП 771301001		
Получатель Общество с ограниченной ответственностью «Печатный салон Шанс» ПАО Сбербанк г. Москва		Сч. №	40702810338130101920
Банк получателя ПАО СБЕРБАНК Г. МОСКВА		БИК	044525225
		Сч. №	30101810400000000225