

здоровоохранение практика

С широко раскрытыми глазами

На рынке рефракционной хирургии отмечается жесткая конкуренция. Поэтому, чтобы преуспеть клиники должны закупать первоклассное оборудование, нанимать хирургов, которые способны проводить сложные операции, и научиться снижать цены без ущерба качеству. По некоторым оценкам, объем российского рынка рефракционных операций составляет около 2 млрд руб. в год.

— метод —

В конце 1980-х лидерство в офтальмологии прочно закрепилось за межотраслевым научно-техническим комплексом «Микрохирургия глаза» (МНТК) и его руководителем Святославом Федоровым. Он разработал метод наружной коррекции зрения с помощью насечек на периферии роговицы — так называемую радиальную кератотомию. Для пациента операция была болезненной, период реабилитации — длительным, а сам метод имел достаточно большую вероятность послеоперационных осложнений. Тем не менее интерес к кератотомии был очень высок, и не только среди российских пациентов. Учиться в МНТК «методу Федорова» приезжали европейские хирурги. Кератотомия стала предшественницей эксимер-лазерной хирургии, которая совершила настоящую революцию в офтальмологии. Первые операции в России начали проводить в середине 1990-х годов (к этому времени лазерной коррекцией зрения уже плотно занимались во всем мире) в первых частных офтальмологических клиниках.

Первой на рынок вышла клиника «Новый взгляд», затем «Эксимер», позже последователи и ученики Федорова создали клиники, закрепляя в их названии собственные фамилии: Офтальмологический центр Коновалова, Центр глазной хирургии Медведева и др.

Различия в применяемых технологиях лазерной коррекции зрения (ФРК, ЛАСИК, СУПЕРЛАСИК, ЛАС-ЭК) необходимо принимать в расчет в зависимости от показаний к операции. Среди этих методов наибольшую популярность завоевал ЛАСИК, затем более дорогостоящий метод эксимер-лазерной коррекции СУПЕРЛАСИК. А наиболее совершенной технологией специалисты называют фемтолазерную коррекцию зрения («Фемто-ЛАСИК» или «Фемто-СУПЕРЛАСИК»). Наличие фемтосекундного лазера вполне можно рассматривать в качестве критерия при выборе клиники. Это современное оборудование последнего поколения на сегодняшний день уже должно стать стандартом и гарантом проведения лазерной коррекции на самом высоком и безопасном уровне.



Операции по исправлению зрения в России, так же, как и во всем мире, считаются косметическими и не дотируются из бюджета

К рефракционным операциям сейчас относится не только лазерная коррекция зрения, высокотехнологичное оборудование позволяет, например, прооперировать пациента с катарактой и одновременно исправить имеющиеся у него аномалии рефракции — близорукость, дальнозоркость, астигматизм, а также возрастную дальнозоркость.

В настоящее время рефракционные операции проводят государственные, муниципальные, ведомственные, публичные и частные медицинские организации и клиники. По некоторым оценкам, в России насчитывается около 150 учреждений, предлагающих подобные услуги. Однако основу рынка составляют коммерческие клиники: операции по исправлению зре-

ния в России, так же, как и во всем мире, считаются косметическими и не дотируются из бюджета. По некоторым оценкам, в Москве работает 10 профильных клиник и еще более 20 предлагают рефракционную коррекцию зрения. Новички выходят на рынок нечасто. Это вполне сформировавшийся рынок: на 500 тыс. жителей приходится одна клиника. Потенциальному пациенту хирурга-офтальмолога от 19 до 35 лет: именно в этом возрасте показано корректировать зрение хирургическим путем.

Желающих решиться на несложную операцию и расстаться с очками могло бы быть и больше. Но лазерная коррекция зрения остается достаточно дорогостоящей операцией, особенно в регионах. По сравнению с 1990-ми, когда спрос на рефракционные операции был ажиотажным и в разы превышал предложение, сейчас ситуация выровнялась. Клиник рефракционной хирургии в Москве хватает.

Миллионы с миопией

По данным фонда «Здоровье», болезнями глаза и его придаточного аппарата в России страдает около 16 млн человек, миопией — около 3 млн, в показателях это составляет 2089,6 на 100 тыс. населения, то есть 2 человека из 100 страдают миопией. В структуре болезней глаза и его придаточного аппарата миопия находится на втором месте — это 19% от всей офтальмопатологии. Ожидается рост заболеваний. С прошлого года число проведенных операций на органе зрения увеличилось с 748 тыс. до780 тыс. Обеспеченность населения Российской Федерации врачами-офтальмологами сохраняется на уровне 1,0 на 10 тыс. населения, наряду с этим сохраняются значительные региональные различия — от 0,4 до 1,4 врача-офтальмолога. Российская офтальмология в целом не отстает от ведущих европейских офтальмологических центров и аналогичных центров США, а по таким направлениям, как офтальмоонкология, диагностика и лечение травм органа зрения и придаточного аппарата, диагностика и лечение тяжелых воспалительных заболеваний глаза, хирургическое лечение заболеваний роговицы, ретинопатии недоношенных, миопии и ряда других заболеваний, российская офтальмология опережает страны Европы и США.

Стоимость услуг московских офтальмологических клиник (рефракционные операции; руб.)					
Клиника	Обследование	Коррекция*		Факсимильсификация (катаракта)	Акции/скидки
		лазерная	фемтолазерная		
«Восток-прозрение»	От 2500	29000–38500 (Lasik)	42000–46500	42000–147000	Нет
«Доктор Визус»	2800	20000–25800 (Lasik, Super-Lasik, Epi-Lasik)	42800–48400	40000–100000	Нет
Клиника «Визон»	4600	20400–49500 (Lasik), 44600–50100 (Super-Lasik)	Нет	48600–69000**	Специальная цена на комплексное обследование в вечерние часы и в выходные, скидки участникам и инвалидам ВОВ
Клиника доктора Беликовой	3000–3500	22500–30000 (Lasik), 35750 (Super-Lasik)	90000–110000	30000–105000	Скидка именинникам — 10%, бесплатная диагностика в понедельник с 10:00 до 14:00
Клиника профессиональной офтальмологии доктора Шиловой	2400	30000	От 42500	50000–80000	Специальные цены для инвалидов и участников ВОВ
«Lеге Артист»	2000–2500	13500–17500 (Lasik), 23500–27500 (Super-Lasik)	Нет	34500–98500	Нет
МНТК «Микрохирургия глаза» имени Федорова	2700 руб. + анализы 1300 руб.	16400–22400 (Lasik)	37400–43500	28300–71900	Бесплатный первичный прием и диагностика по полису ОМС
Московская глазная клиника	4500 + анализы 1000	20000–50000 (Lasik)	Нет	40000–80 000**	Все услуги для участников ВОВ — 50% от стоимости на диагностику и лечение по всем направлениям офтальмологической помощи
«Окемел»	2500–4500	23850	Нет	45000–115000	В стоимость включены послеоперационные осмотры до 3 мес.
Офтальмологическая клиника доктора Куренкова	6500	26000–38000 (Lasik)	Нет	38000–115000	Скидки для пенсионеров и инвалидов на диагностику — 15%
Офтальмологическая клиника доктора Яковлева	2500–4500	25000–35000 (Lasik), 30000 (Super-Lasik)	Нет	54500–115000	Нет
Офтальмологический центр Коновалова	2700	24000–45000 (Lasik), 40000–55000 (Super-Lasik)	Нет	40000–148000	Нет
Первая глазная клиника	1850 руб.	17900–25000 (Lasik)	Нет	22800–35000**	Скидки: для пенсионеров и инвалидов на диагностику — 15%, многодетным семьям — 15%, для ветеранов ВОВ на все виды услуг — 50%
«Сфера» (Офтальмологическая клиника профессора Эскиной)	3500–7000	23000–34000 (Lasik), 26000–40000 (Super-Lasik)	Нет	40000–110000	Октябрь — скидка до 35% на все методики лазерной коррекции
Центр восстановления зрения (при ГУ НИИ глазных болезней РАМН)	2200	14900–23900 (Lasik), 22900–31900 руб (Super-Lasik)	29900–38900 («Фемто-Ласик»), 37900–46900 («Фемто Супер-Ласик»)	24245–99020	Возможно лечение в кредит — 0% первые 2 мес., скидка 20% на диагностику для пенсионеров
Центр глазной хирургии (Международный центр охраны зрения Игоря Медведева)	3600 + анализы 1800	24000–48500 (Lasik), 39000–64500 (Super-Lasik)	50000–65000	43000–105000	Октябрь — 10% скидка на лазерную коррекцию зрения, скидка 10% на операции по удалению катаракты для пенсионеров
Центр микрохирургии «Глаз» (поликлиника ОАО «Газпром»)	2200	От 22500 (Lasik), от 31000 (Super-Lasik)	От 50000 («Фемто Супер-Ласик»)	29500–110000	В стоимость включены послеоперационные осмотры и наблюдение в течение года с момента операции
«Эксимер»	2500	24000–35000 (Lasik)	50000–70000	35000–138500	Октябрь — неделя профилактики катаракты

По данным интернет-сайтов клиник на 10 октября 2014 года. *Стоимость операций указана за один глаз. **Без учета стоимости линз.

ЗРИМА СУБСТАНЦИЯ

7–9 октября в Париже прошла международная специализированная выставка компонентов, заготовок и ингредиентов для фармацевтической промышленности CPHl Worldwide. Впервые в этом мероприятии приняла участие Россия, представляя в рамках национальной экспозиции разработки и продукцию отечественных фармкомпаний.

Всего на выставке CPhl Worldwide-2014 было представлено 2,5 тыс. компаний, мероприятие посетило около 34 тыс. специалистов фармацевтической отрасли из 140 стран мира.

На стенде, организованном Минпромторгом России, был проведен ряд презентаций. Например, ЗАО «Биокад» познакомило посетителей выставки с инновационными препаратами нового поколения, используемыми для лечения рака, созданными на основе моноклональных антител. Широкую линейку новых лекарственных средств и фармацевтических субстанций для эндокринологии, онкологии и гинекологии представила компания «Натива». Участие в работе российской экспозиции приняло также ООО «Пермская химическая компания» — производитель химических соединений, предназначенных для синтеза лекарственных препаратов. Производимые компанией субстанции сегодня идут в том числе на экспорт в западные страны



и потом возвращаются в Россию уже в виде лекарств. Генеральный директор компании Алексей Нестеров отметил, что сегодня в России подавляющее большинство фармацевтических компаний

тиражируют дженерики: «Отечественные производители стремятся купить субстанции для производства препаратов в Китае или Индии. Получается, конечно, доходно, но не очень современно». Отмечая немногочисленность отечественных производителей на выставке, господин Нестеров заметил: «Для развития собственного фармпроизводства в России нет пока инвестиционного климата. Посмотрите на стенды Китая, США или Индии и обратите внимание, как государство помогает своим производителям и сколько вкладывает денег в развитие фармацевтической индустрии, сколько дает льгот, субсидий для продвижения инновационных компаний, особенно для экспортно ориентированных. У нас в последнее время стали больше внимания на отрасль обращать, но все равно поддержки недостаточно». Между тем исполнительный директор НП «Центр развития БФК «Северный» Олег Корзинов пояснил, что «специфика конкретно этой выставки в том, что в ней участвуют только компании—производители субстанций, вспомогательного сырья и ингредиентов для производства лекарственных средств». При этом господин Корзинов резонно заметил: «Надо признать, что в России сегодня производители субстанций мало, впрочем, справедливости ради процесс производства субстанций сейчас настолько глобален, что и американские,

и европейские компании закупают субстанции в основном в Китае и Индии. Поэтому организовывать у себя производство всех субстанций просто экономически нецелесообразно». В рамках российской экспозиции биофармацевтический кластер «Северный» представил несколько инновационных разработок своих участников.

Стоит отметить, что для российских участников нынешняя выставка оказалась плодотворной. Химико-фармацевтический холдинг «Фармконтракт» уже в первый день ее работы подписал ряд стратегических соглашений о представлении на рынке России и СНГ линейки оборудования производителя высокотехнологичных автоматизированных реакторных систем для лабораторий и промышленных предприятий, систем для калориметрических измерений SYSTAG System Technik, итальянского производителя оборудования для чистых помещений, технологических линий для производств систем измельчения F.P.S., немецкого производителя профессионального промышленного оборудования для термостатирования Julabo. Всего на стенде российской экспозиции было представлено около 20 отечественных компаний. За три дня наш стенд посетили специалисты из более чем 50 стран.

Кира Васильева



«ЭТО НЕ БОЛЬНО, НЕ СТРАШНО, НЕ ДОРОГО»

В зависимости от типа операции зрение полностью восстанавливается через один-четыре дня. Люди, которые годами носили очки, говорят: «Почему же я раньше этого не сделал?» У всех очень похожая реакция. Надо понимать, что это не больно, не страшно, не дорого.

— Какие бывают типы рефракционной коррекции зрения?

Е. С.: Мы начинали с ФРК. Если не вдаваться в медицинские подробности, то при такой операции лазером снимается тонкий слой роговицы — таким образом корректируется зрение и изображение фокусируется на сетчатке. Улучшенный вариант коррекции методом ФРК называется ЛАСЭК — его мы применяем при небольшой степени миопии (близорукости. — „Ъ“). С точки зрения пациента операция более выгодна, чем ЛАСИК или РЭИК: она стоит дешевле. Но есть один существенный недостаток: восемь дней пациент не может работать. Операция делается сначала на один глаз, ждем четыре дня, пока заживет роговица, затем второй глаз, и опять ждем четыре дня. Всем надо работать, поэтому ФРК (ЛАСЭК) не пользуется большой популярностью.

Более совершенный вариант лазерной коррекции называется ЛАСИК. На первом этапе происходит срез поверхностного слоя роговицы в виде лоскута, который сдвигается в сторону, затем происходит воздействие лазера и лоскут возвращается обратно. Глаз меньше травмируется, и болезненные ощущения после операции практически исключены — есть небольшой дискомфорт, и чтобы его снять, мы прописываем увлажняющие капли. Это прекрасная операция, которая дает стопроцентно стойкий эффект и применяется в настоящее время во всем мире.

— Что происходит после операции?

А. Э.: Пациент ждет два часа, а затем едет домой.

— Надо ли беречь глаза первое время? За руль не садиться, телевизор не смотреть?

А. Э.: Нужно соблюдать осторожность в первые дни, не терять глаза, а смотреть телевизор мы даже рекомендуем, чтобы человек привык к новому зрению, адаптировался. Первые сутки после операции пациент носит специальные защитные линзы — это гарантирует, что лоскут точно нигде не сдвинется и приживется правильно. Мы, кстати, одна из немногих клиник, использующих такие линзы. Это дает стопроцентную гарантию, что, даже если глаз случайно чем-то задеть, все останется на месте. На следующий день линзы снимаются: они больше не нужны. Человек может садиться за руль.

— Сколько времени вы наблюдаете пациента после операции?

А. Э.: По нашему стандартному договору — в течение года. Схема такая: 2-й, 4-й, 7-й, 14-й дни, затем через месяц, через три месяца, полгода и год.

— Какие еще возможны варианты лазерной коррекции зрения?

А. Э.: В 1999 году мы начали делать РЭИК. Это собственная разработка нашей клиники, на которую получен патент.

— В чем она заключается?

А. Э.: Есть бизнес-класс и экономкласс в самолете. Вид РЭИК — это бизнес-класс: он дает более индивидуальный подход. И операция более дорогая. Но надо понимать, что, если вам сделают ЛАСИК, вы тоже получите отличный результат, только несколько позже.

Е. С.: После РЭИК пациент быстрее набирает зрение — не два-три дня, а всего один день. Если после операции ЛАСИК перед уходом доктор у пациента 60–70% от того зрения, которое будет, то после РЭИК — 100%. РЭИК также обеспечивает более качественное зрение в сумерках и в темное время суток.

— Это чисто коммерческая история?

А. Э.: Не совсем: операция стоит дороже, и она более комфортная, так что обычно это выбор пациента. Но в каких-то случаях лучше делать именно РЭИК — например, если у пациента высокий астигматизм.

— Возможно ли с помощью операции вернуть себе стопроцентное зрение?

А. Э.: Для этого к нам и приходят. Близорукость, астигматизм прекрасно корректируются с помощью лазера. Конечно, первым делом всем нашим медицинским сестрам и врачам, у кого были нарушения зрения, мы сделали операции. Но бывает, что даже операция не может сделать так, чтобы человек видел третью строчку снизу. При этом у него до операции было минус 20 и очки с во-о-от такими окулярами, а сейчас минус 4. Но это редкий случай — в 95% очки потом не нужны.

— Кому рефракционная коррекция зрения не рекомендуется?

А. Э.: Такие операции не делают детям до 18 лет. До этого возраста зрение неста-

бильно: человек растет, зрение может меняться. Но если к нам приходит 18–19-летний подросток, то, прежде чем делать операцию, мы его наблюдаем полгода, чтобы убедиться, что зрение стабилизировалось. Если делать операцию в этом возрасте, то вам обеспечено отличное зрение на 20–25 лет. Бывают какие-то индивидуальные особенности, при которых операция не показана. Как-то к нам один из казахстанских министров привозил свою супругу, просил посмотреть, имеет ли смысл делать операцию. Мы ответили: не имеет. Мы тут ничего не разводим. Но по статистике каждый четвертый имеет нарушения зрения, то есть почти наверняка этот человек — наш пациент.

— Есть ли такие нарушения зрения, которые невозможно исправить операцией?

А. Э.: Да. Это возрастная пресбиопия. Естественный процесс, который не корректируется операцией. Поэтому, если у пациента небольшой минус и ему за 40, то операцию делать смысла особого нет. Но если это необходимо для активной жизни — сделаем. Вопрос, делать или не делать операцию, очень индивидуальный. И изменения, которые должны произойти после операции, тоже вопрос индивидуальный. Например, пациент — охотник или спортсмен, ему важно видеть вдаль хорошо, а читать он может и в очках. Или бухгалтер, который не хочет сидеть целый день в очках за компьютером, а для дела спокойно может пользоваться очками. Мы можем программировать результат по желанию пациента.

Е. С.: Но гиперметропию — дальнозоркость молодых — при помощи рефракционной операции исправить можно.

— В Москве больше десятка офтальмологических клиник, которые предлагают лазерную коррекцию зрения, как сделать выбор?

А. Э.: На опыт работы надо смотреть объективно. Лет восемь клиника существует — хорошо, меньше — уже не очень. Зайдите в приемную, посмотрите расписание, поговорите с администратором. Если операции делают один раз в неделю, в приемной тихо, сидит один-два человека — лучше поищите другую клинику. Хирург должен оперировать почти каждый день.

— Цена операции может о чем-то сказать?

А. Э.: Операция не должна быть слишком дешевой: это значит, что клиника экономит на всем. Например, мы обновляем оборудование, мы продаем старое и покупаем новое? Но кто-то же покупает старое? Оно едет в какую-то другую клинику, иногда в другой город, и на это оборудование оперируют. Что происходит? Было у человека минус 4,5, стало минус 0,5 — он рад и не догадывается, что могло быть лучше, если бы оборудование было новым. Такие нюансы людям очень тяжело объяснять.

Из чего складывается цена. В нашей клинике лезвие всегда используется только один раз, хотя в некоторых клиниках лезвия пытаются использовать несколько раз, но мы считаем, что это недопустимо. Расходные материалы можно купить подороже или подешевле — мы никогда не экономим на материалах и оборудовании. Оборудование должно быть современным, специалисты должны получать достойную зарплату, да и стоимость аренды помещения для клиники не может быть низкой — вот из этих вещей складывается цена операции.

— Сколько стоит слишком дешевая операция и сколько — слишком дорогой?

А. Э.: Меньше 17 тыс. руб. в Москве, по крайней мере, ЛАСИК стоить не может. Арифметика иначе не складывается. И больше 50 тыс. руб. лазерная коррекция зрения стоить не должна. Базовая цена — 25–30 тыс. руб. за один глаз. Конечно, если ситуация не отягощена астигматизмом или еще какими-то проблемами.

— Какие могут быть проблемы?

Е. С.: Есть множество офтальмологических заболеваний. Клиника, в которой вы собираетесь делать операцию, должна делать очень тщательное обследование, обязательно изучить все структуры глаза с широким зрением. Есть клиники, где этого не делают и рискуют пропустить разрыв или истончения на сетчатке глаза. Вот в таких случаях и бывают осложнения вплоть до отслойки сетчатки.

— В вашу клинику когда-нибудь приходили пациенты, плохо прооперированные в других?

А.Э.: Приходили, и не раз. Когда мы начинали, у пациентов выбора не было, а сейчас есть рынок, клиник много, но уровень у всех разный. Делая выбор, человек должен помнить, что у него всего два глаза, и не ошибиться.

Беседовала Ольга Цыбульская