

optyka

ISSN 2081-1268

www.gazeta-optyka.pl

numer 3(22)2013

branżowy dwumiesięcznik

magia okularów • kontaktologia • optometria



**NASZA MODYFIKACJA
POWIERZCHNI
W PLAZMIE CHRONI
PRZED CODZIENNYM
ODKŁADANIEM SIĘ
OSADÓW.**

AIR OPTIX®

Rodzina miesięcznych soczewek kontaktowych

Dowiedz się więcej jak ta technologia może służyć Twoim pacjentom –
sprawdź w środku.



Alcon®

a Novartis company

Silhouette®
AUTHENTIC EYEWEAR. SINCE 1964.



FEEL LITE SHOW STYLE®

Design and quality made in Austria | www.silhouette.com | visit us on  

UW UNITEDVISION

United Vision Sp. z o.o.
Wyłączny Dystrybutor na Zachodnią Polskę
Kontakt 797 001 419
Email: biuro@unitedvision.pl

F.H. BINOMAR

Wyłączny Dystrybutor na Wschodnią Polskę
Tel. (14) 679 60 93
Kom. 506 060 918
Email: binomar@interia.pl

GUESS.COM ART DIR: PAUL MARCIANO PH: CLAUDIA & RALF PÜLMANN GUESS©2012



GUESS

UW UNITEDVISION

United Vision Sp. z o.o. Wyłączny Dystrybutor, Email: biuro@unitedvision.pl, Kontakt: 797 001 419

Szanowni Państwo,

Ten przedwakacyjny numer w dużej części poświęcamy, jak co roku, edukacji zawodowej. Ze względu na ubiegłoroczne zmiany ministerialne w zakresie klasyfikacji zawodów szkolnictwa zawodowego (Dz.U. z dnia 3 stycznia 2012 r. poz. 7) i nową podstawę programową, kształcenie techników optyków praktycznie zmarginalizowano (choć są wyjątki, jak opisane na stronach edukacyjnych kształcenie w technikum Zespołu Szkół Mechanicznych w Poznaniu). Od 1 września 2012 r. kształcenie optyków okularowych w placówkach podległych MEN odbywa się albo w czteroletnim technikum, albo na kwalifikacyjnych kursach zawodowych. Tym razem więc koncentrujemy się na tym, co proponują w zakresie kształcenia optyków okularowych i optometrystów uczelnie wyższe oraz firmy i instytucje – jak się okazuje, ich oferta wspierająca zarówno wiedzę specjalistów, jak i rozwój polskiego rynku optycznego jest obszerna i wartościowa.

W tym numerze piszemy też o soczewkach lentikularnych, a także o tym, jak istotne dla nowoczesnych soczewek okularowych jest ich prawidłowe czyszczenie. Dr Styszyński tym razem opisuje diagnozowanie i leczenie jaskry, a prof. Grupcheva zaleca stosowanie pełnej korekcji wad wzroku, który to temat był poruszany na kwietniowym sympozjum Acuvue Eye Health Advisor. Jakub Płóciennik spędził w ramach praktyki kilka tygodni w szpitalu Stoke-Mandeville w Wielkiej Brytanii, przyglądając się pracy tamtejszych optometrystów – to bardzo ciekawe spojrzenie, zachęcamy do lektury tego sprawozdania.

Ponadto polecamy Państwu kolejną część cyklu szkoleniowego Pana Tomasza Krawczyka – tym razem na temat inicjowania rozmów przez sprzedawców i identyfikacji potrzeb klienta.

W ostatnich kilku miesiącach sporo się działo w branży, zatem dział „Wydarzenia” obfituje w reportaże z rozmaitych spotkań i konferencji. Prof. Kowalczyk był w Maladze na konferencji Europejskiej Akademii Optometrii i Optyki – to szczególnie istotne w perspektywie przyszłorocznego sympozjum EA00, które odbędzie się w maju w Warszawie. Po informacji o nowych licznych produktach zapraszamy do „Aktualności”.

Życzymy Państwu słonecznych wakacji!



optyka

branżowy dwumiesięcznik • magia okularów • kontaktologia • optometria



Redaktor naczelna
Magdalena Lis
mlis@gazeta-optyka.pl



Sekretarz redakcji
Tomasz Kaczyński
tomekk@gazeta-optyka.pl
tel. +48 600 688 437



Manager ds. organizacji i marketingu
Monika Gawinowicz
monika@gazeta-optyka.pl
tel. +48 601 973 300

Skład
M2 Media s.c.

Fotografie
FoTomasMedia.pl

Współpracownicy
Doc. dr Janina Bartkowska
Szymon Grygierczyk
Prof. dr hab. Ryszard Naskręcki
Polskie Towarzystwo Optometrii i Optyki
Polskie Stowarzyszenie Soczewek Kontaktowych
Dr n. med. Andrzej Styszyński
Inż. Leszek Śmiałek
Mgr inż. Tomasz Tokarzewski

Wydawca
M2 Media s.c.

Adres Redakcji
M2 Media s.c.
ul. Walecznych 36 lok. 1
03-916 Warszawa
Telefon +48 22 654 93 94
Fax +48 22 654 94 17
www.gazeta-optyka.pl



© Wszystkie prawa zastrzeżone.
Redakcja „Optyki” nie zwraca materiałów niezamówionych, zastrzega sobie prawo redagowania nadesłanych tekstów i nie odpowiada za treść zamieszczonych reklam.
Redakcja zastrzega sobie również prawo dokonywania niezbędnych poprawek i skrótów w przestanych do Aktualności informacjach bez porozumienia z autorem.
Wydawca ma prawo odmówić zamieszczenia ogłoszenia i reklamy, jeżeli ich treść i forma są sprzeczne z misją i charakterem pisma.
Wydawca nie prowadzi sprzedaży numerów archiwalnych.

PROMOCJA WIDEVIEW EASY 2 LS TRANSITIONS - 50%



WIDEVIEW EASY 2 LS
-50%
TRANSITIONS

**OBCINAMY!
...O POŁOWĘ!**

WIDEVIEW EASY 2 LS TERAZ TYLKO:

~~263 zł~~ Transitions Signature VII **131,50 zł** ~~273 zł~~ Transitions XTRActive **136,50 zł**

W wiosennej ofercie JAI KUDO do 30 czerwca obniżamy aż o 50% cenę lifestylowych soczewek progresywnych 1.50 WIDEVIEW EASY 2 LS Transitions Signature VII i XTRActive z powłoką **STAYCLEAN EXTREME!**

Transitions Signature VII, Transitions XTRActive i znak spirali są zarejestrowanymi znakami towarowymi firmy Transitions Optical.

NAJLEPSZE BRYTYJSKIE SOCZEWKI I OPRAWY OKULAROWE
www.jaikudo.pl

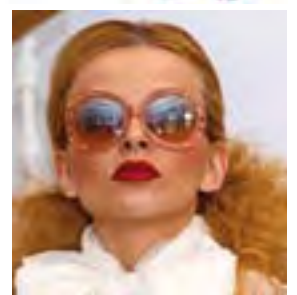
JAI KUDO

moda okularowaOkulary przeciwsłoneczne – trendy **6**Nowe kolekcje, nowe modele **8****marketing**Okulary przeciwsłoneczne – edukacja klienta **20**Podróż w praktykę sprzedaży z Tomaszem Krawczykiem. **22**

Kiedy klient ma potrzebę, z pewnością nam o tym powie (mgr Tomasz Krawczyk)

edukacjaKształcenie w zakresie optyki okularowej i optometrii na uczelniach wyższych **24**Wybrana oferta edukacyjna firm i instytucji **29****optyka**Soczewki lentikularne **36**Pielęgnacja soczewek okularowych **42****kontaktologia**Pełna korekcja wad wzroku – spojrzenie międzynarodowe **46**

(prof. Christina Grupcheva)

okulistykaJaskra (dr n. med. Andrzej Styszyński) **52****prawo**Treści abuzywne oraz polityka „cookies” – zmiany prawne (inż. Leszek Śmiątek) **58****optometria**Optometria w Wielkiej Brytanii – optometria szpitalna (mgr Jakub Płóciennik) **62****wydarzenia**O optometrii w Madrycie (dr hab. Marek Kowalczyk-Hernández) **64**Spotkanie Klubu Air Optix **66**Symposium ACUVUE Eye Health Advisor – podsumowanie **68**L'Wren Scott – prezentacja kolekcji **69**Poznański Festiwal Nauki i Sztuki 2013 (Monika Wojtczak) **70**IV Spotkanie Autoryzowanych Partnerów Rodenstock w Klatowy **71****targi**Udany Poznański Salon Optyczny; Silmo – we wrześniu; Kalendarium targowe **72****aktualności**Aktualności optyczne **74****W następnym numerze:**

- Rozwiązania optyczne i soczewki kontaktowe u dzieci
- Optodyleksja
- Podróż w praktykę sprzedaży z Tomaszem Krawczykiem
- Dział „Optyka – nauka”: Praktyczne wykorzystanie monochromatycznych aberracji wyższych rzędów w dziedzinie optometrii i okulistyki
- Wyposażenie warsztatu optycznego: narzędzia i akcesoria
- Zaćma
- Najnowsze informacje z rynku optycznego, wydarzenia

Wysyłka nr 4(23)2013 – 15 sierpnia



- Wysoka rozdzielczość centrowania soczewki
- Unikalne pomiary soczewek VARILUX®
- Interaktywne moduły wspierające sprzedaż

VISIOFFICE 2**TECHNOLOGIA WIODĄCA PERSONALIZACJĘ**

Zapytaj o więcej Twojego przedstawiciela handlowego:

- | | |
|---------------------------------------|-----------------|
| - Damian Roszczuk (południe-wschód) | +48 505 197 227 |
| - Joanna Sochaczewska (północ-wschód) | +48 503 094 490 |
| - Krzysztof Bogusławski (północ) | +48 505 197 225 |
| - Maciej Zbąski (południe-zachód) | +48 505 197 229 |
| - Paweł Wydrych (południe) | +48 512 237 151 |
| - Rafał Kierys (Warszawa) | +48 505 797 223 |
| - Sylwia Kutyla (północ-zachód) | +48 505 197 231 |

Visioffice²
 powered by **Activisu[®]**

 Essilor Polonia Sp. z o.o.
 Ul. Annopol 3, 03-236 Warszawa
 Tel. 22 510 59 59, faks: 510 59 60
 www.essilor.pl

Okulary przeciwsłoneczne – trendy

Choć w tym roku w modzie okularowej dozwolone jest niemal wszystko, poniżej umieszczamy zdjęcia okularów przeciwsłonecznych, które ilustrują najbardziej wyraźne trendy zbliżającego się lata i jesieni. Wśród dominujących tendencji widać, że moda na desenie dotyczy nie tylko ubrań – paski, cętki, kwiatowe wzory są bardzo na topie. Transparentne tworzywo to nie tylko domena opraw korekcyjnych – przezroczysty acetat w okularach przeciwsłonecznych sprawia, że wydają się one lżejsze i delikatniejsze. Najmodniejsze kształty to pilotki w rozmaitych wersjach dla obu płci, a kocie retro – dla pań. A do tego trzeba dodać szczyptę glamour, czyli błyszczących kamieni czy biżuteryjnych aplikacji, zdobiących elegancką formę okularową.



Opr. M.L.

OPTYKA 3(22)2013

See more colour with PolarizedPlus2®



Firma Maui Jim wprowadza w tym miesiącu do sprzedaży nowy rewolucyjny rodzaj soczewki MauiPure. MauiPure stanowi uzupełnienie w kolekcji dostępnych już soczewek polaryzacyjnych Maui Jim. MauiPure to materiał, który dzięki obecności krzemianu w swoim składzie daje idealną, wprost olśniewającą przejrzystość widzenia. Niebywałą zaletą MauiPure jest również jego lekkość oraz odporność na zarysowania.

Nowe soczewki MauiPure pojawią się po raz pierwszy w trzech nowych modelach, wszystkie należą do nowej linii przeznaczonej dla klienta prowadzącego aktywny tryb życia. MauiPure to bardzo lekkie i wygodne w użytkowaniu soczewki, obraz widziany przez nie jest wyraźny bez zniekształceń. Soczewki MauiPure stanowią również doskonałą ochronę oka podczas użytkowania w długie słoneczne dni.

Wszystkie soczewki Maui Jim, zatem również MauiPure, posiadają technologię PolarizedPlus2® oraz lustro bigradalne, co powoduje, że w 99,9% usuwają one nieprzyjemne odbłaski oraz w 100% blokują szkodliwe dla oka promieniowanie UV. Dzięki zawartości w swoim składzie rzadkich pierwiastków ziemskich (krzemiany) soczewki MauiPure pozwalają dostrzec niezwykłą intensywność barw. Odcień koloru niebieskiego będzie bardziej realny, zieleń stanie się bardziej świecąca, natomiast czerwony bardziej pobudzający.

Nasza opatentowana technologia PolarizedPlus2®

WODOODPORNĄ I OLEOFOBOWĄ POWŁOKĄ

Woda i śnieg szybko z niej spływa. Tłuszcz do niej nie przywiera, co ułatwia czyszczenie smug i odcisków palców z przodu, jak i z tyłu soczewki.

POWŁOKĄ ANTYREFLEKSYJNĄ

Odbija wpadające światło i blokuje irytujące odbłaski w tylnej części soczewki, zapewniając wyraźny obraz i zapobiegając zmęczeniu oczu.

ODPORNĄ NA ZARYSOWANIA POWŁOKĄ CLEARHELL®

Soczewki MauiPure™, Maui Evolution® i poliwęglanowe znakomicie działają przez dłuższy czas dzięki podwyższonej trwałości powłoki CLEARHELL®, która znajduje się z przodu i z tyłu soczewki.

SOCZEWKI WZMACNIAJĄCE KOLOR

Optycznie poprawne, pozbawione aberracji, pokryte opatentowanymi powłokami i zawierające dodatki metali rzadkich, które nasycają obraz kolorem.

FILTR POLARYZACYJNY

Absorbuje odbłaski z każdej płaskiej, gładkiej, bądź lśniącej powierzchni. Zapewnia czysty i wyraźny obraz. Sprawia, że dostrzeżesz nawet to, co znajduje się pod powierzchnią wody.

POWŁOKĄ BI-GRADALNĄ

Bi-gradalna powłoka lustrzana eliminuje odbłaski w górnej i dolnej części soczewki i zapewnia dodatkową ochronę przed olśnieniami i odbiciami. Zapobiega to mimowolnemu mrużeniu oczu.

MAUIGRADIENT™

Ciemniejsze zabarwienie górnej części staje się stopniowo jaśniejsze w dolnej jej części. Dzięki temu przez określone powierzchnie do oczu dopuszczana jest odpowiednia ilość światła, a mniej światła przechodzi przez najbardziej chronione miejsca.

Welcome to colour.





BOSS ORANGE

Młodsza siostra marki Boss, czyli Boss Orange, powstała w 2010 roku jako linia odzieży skierowanej do młodych ludzi i przeznaczonej do codziennej, niezobowiązującego noszenia. W portfolio Safilo Group pojawiły się również kolekcje okularowe Boss Orange – od samego początku były to propozycje funkcjonalne, nienachalnie inspirowane aktualnymi trendami mody, ekspresywne w kształtach i kolorach. Taka też jest najnowsza kolekcja na lato 2013, która przyciąga wzrok intensywną kolorystyką i ciekawymi rozwiązaniami stylistycznymi.

Ważne są półprzezroczystości wśród projektów przeciwśonecznych, co widać na dwóch zaprezen-

towanych tu modelach. Transparentne tworzywo świetnie wygląda w modnych pastelowych odcieniach. Projektanci Boss Orange wyraźnie zainspirowali się ciągle cenionymi trendami retro, zwłaszcza tymi z lat 80. (duże, kwadratowe kształty) i 50. (kocie projekty dla kobiet). Każdy z modeli charakteryzuje się innym urozmaicheniem stylistycznym – wzorzyste załączniki (turkusowy projekt 0105/S), dwubarwny front (0104/S) czy efekt „mrożenia” (0103/S). Wiele projektów, zarówno korekcyjnych, jak i przeciwśonecznych, jest właściwie uniseks. To udana, miejska kolekcja dla współczesnych hipsterów.

Foto: Safilo



LULU CASTAGNETTE

Lulu Castagnette to francuska marka należąca do Charlesa Lahmi, który w 1996 roku stworzył jej logo – kultowego misia. Logo symbolizuje bez troskie dzieciństwo, za którym tęskni wiele młodych kobiet. Styl marki Lulu Castagnette ma ekspresywny charakter i jest wyrazem młodzieżowego buntu. Produkty tej marki są przeznaczone dla kobiet wkraczających w dorosłość, które przywiązują dużą wagę do swojego ubioru, chcą wyglądać modnie i zadbane. Z roku na rok firma rozszerza swoją ofertę, obejmującą obecnie odzież, perfumy, torby podróżne, biżuterię, zegarki oraz oczywiście oprawy okularowe (na licencji firmy Opal), w Polsce dystrybuowane przez firmę Brenk i Spółka.

Najnowsza linia opraw Lulu Castagnette to połączenie nowej technologii z kobiecym designem. Dalej królują modele *oversize*, jednak zgodnie z obecnymi trendami mają subtelniejsze fronty. W oprawach tych zadbane o najdrobniejsze detale: przezroczystą wstawkę z logo, elegancki napis oraz kwiat na zausznikach. Dobór kolorów pozwala poczuć powiew wiosny. Połączenie plastikowego frontu i metalowego zausznika w modelach LFAM078, LFAM079 i LFAM080 zostało udoskonalone dzięki technologii OBE Uno 3mm. Fleksy te zapewniają odporność na skręcanie i są solidnie wykonane. Zaletą takiej konstrukcji w przypadku uszkodzenia jest wymiana tylko jednego elementu znajdującego się wewnątrz fleksu, co znacznie ułatwia ewentualne reklamacje.



Foto: Opal



KARL LAGERFELD

Postaci Karla Lagerfelda nie trzeba nikomu przedstawiać – projektant mody, artysta, fotograf... To tylko niewielka część tego, czym się zajmuje. Jest również szanowanym dyrektorem artystycznym domu mody Chanel, ale nie oznacza to, że nie ma własnych marek. Karl Lagerfeld nigdy nie pokazuje się bez okularów, więc oczywiste jest, że projektowanie kolekcji okularowych znalazło się w kręgu jego zainteresowań. Produkcją i dystrybucją tych kolekcji zajmuje się Marchon, a w Polsce – AM Group. Najnowsze propozycje z logo KL przyjęły stylistykę miejską i w dużej mierze inspirowaną retro. Ich jakość jest perfekcyjna, jak przystało na taką markę. Sporo tu modeli uniseks – solidnych opraw korekcyj-

nych, najczęściej w kolorze czarnym i szylkreto- wym, a także przeciwśonecznych pilotek, które mogą być noszone zarówno przez kobiety, jak i mężczyzn. Jak widać, projektant szczególnie lubi acetat, który ciekawie bywa łączony z metalowymi detalami. Istotne są też trójwymiarowe elementy acetatowych opraw, nawiązujące do architektury.

Warto zwrócić uwagę, że projekty okularowe Karla Lagerfelda nie są awangardowe, ale raczej funkcjonalne i eleganckie, co z pewnością przypadnie do gustu klientom ceniącym dobrą jakość i dobrą markę, ale bez epatowania zbyt- nią ekspresją.



Foto: Marchon



JÉRÉMY TARIAN

Jérémy Tarian to wschodząca gwiazda francuskiego wzornictwa okularowego – w październiku 2012 roku zdobył kolejną nagrodę Silmo d'Or w kategorii „Okulary przeciwśoneczne”. Swoją przygodę z projektowaniem okularów rozpoczął w wieku 20 lat w 2008 roku podczas studiów w Berlinie. Model Urban dla IC!Berlin już wówczas został nagrodzony Silmo d'Or. Teraz Jérémy Tarian projektuje okulary dla swojej własnej marki, a efekty pokazujemy obok. Tarian za główny motyw stylistyczny swoich kolekcji obrał miejski styl. Tym razem zainspirował go Paryż, miasto kochanków i poetów. 23 modele przeciwśoneczne i korekcyjne odzwierciedlają elegancję tego miasta, a także jego kreatywność i nieprzemijający

urok. Co interesujące, każdy z modeli wykonany został w ilości 500 sztuk, aby zapewnić ich wyjątkowość – numer projektu jest umieszczony na wewnętrznej stronie zausznika. Projektant wiele uwagi przywiązuje do jakości wykonania i komfortu noszenia okularów, a także do ciekawej kolorystyki i niestandardowych rozwiązań. Wyraźne są inspiracje retro. Czy talent Tariana i jego designerskie koncepcje widać w zaprezentowanych tu projektach – muszą Państwo ocenić sami. Jako z gruntu francuskie, wszystkie modele z kolekcji Tariana wykonywane są ręcznie we Francji, w regionie Jura, znanym z rzemieślniczych tradycji optycznych.

Foto: Jérémy Tarian



RODENSTOCK

Firma Rodenstock wprowadziła na rynki nową kolekcję okularów przeciwsłonecznych, której stylizację można scharakteryzować w trzech słowach: młodość, nowoczesność i ekspresja. Solidny, matowy acetat kontrastuje w tej kolekcji ze zwiewnymi, lekkimi oprawami z metalu.

Od minimalizmu odchodzą niektóre modele dla kobiet – np. elegancki i klasyczny projekt R3247, który dzięki dużym soczewkom i prostym zausznikom dopasuje się harmonijnie do każdej twarzy. Z drugiej jednak strony mamy projekt R1391, lekki i minimalistyczny, gdzie metalowa obwódka obejmuje cały front i płynnie przechodzi w zauszniki. Nowa kolekcja to także inspiracje stylem retro, czego przykładem klasyczne pilotki R1380,

bardzo lekkie, z odpornymi na zarysowania soczewkami, odpowiednie zarówno dla mężczyzn, jak i dla kobiet.

Podobne inspiracje dotyczą projektów R3248 i R3249, których lekko wygięte ku górze fronty nawiązują do kocich kształtów, modnych w latach 50. Dodatkową zaletą tego pierwszego dwukolorowego modelu są atrakcyjne kombinacje kolorystyczne. Męskim odpowiednikiem są acetatowe okulary R3252 (w różnych odcieniach kolorów ziemi) oraz R3244.

Okulary z kolekcji 2012/2013 wyposażono we wzmacniające kontrast soczewki SunContrast, a w modelach męskich dostępne są wersje z soczewkami polaryzowanymi.

Foto: Rodenstock



JOOP!

W kwietniu firma Menrad wzbogaciła kolekcję marki JOOP! o nową linię skierowaną do młodych, zorientowanych na modę użytkowników. Oprawy korekcyjne z tej linii wyróżniają się na tle bieżącej kolekcji marki JOOP! swoim wyjątkowym designem i kolorystyką. Zachwyca dostępna paleta barw: od jasnych, cielistych, poprzez cukierkowe, aż po wyraziste i soczyste. Oprawy z najnowszej kolekcji wyróżniają się prostymi, minimalistycznymi kształtami w atrakcyjnych kolorach.

Na zdjęciach widzą Państwo hity tej kolekcji – damski model 81088 i męski 81085. Wyraziste kolory są podstawowym elementem wyróżniającym oprawy dla kobiet. Cukierkowe kolory podkreślają letnie stylizacje, wprawiając w dobry nastrój i budząc apetyt na życie. Oprawa ta

dostępna jest w czterech kolorach: pomarańcz (kol. 6650), róż (kol. 6647), czerwień (kol. 6648) i turkus (kol. 6649).

Również mężczyźni pragnący podążać za modą znajdują coś dla siebie w tej kolekcji JOOP! Wyjątkowy dodatek w postaci modnych męskich opraw korekcyjnych 81085 jeszcze zyskuje po dokładniejszym obejrzeniu. Spokojne i stonowane kolory frontu ukrywają wewnętrzną, utrzymaną w kontrastowych kolorach warstwę, która widoczna jest wtedy, gdy patrzy się na oprawę pod określonym kątem. Ten męski model dostępny jest również w czterech połączeniach kolorystycznych: ciemnoniebiesko-błękitne (kol. 6631), oliwkowo-żółtozielone (kol. 6630), czarno-zielone (kol. 6632), kawowo-pomarańczowe (kol. 6629). Pokazujemy też ciągle dostępne w kolekcji JOOP! oprawy – damską 81072 i męską 81069.



Foto: Menrad

Opr. M.L.

OPTYKA 3(22)2013



Mod. 92010

MENRAD
the vision

Menrad Polska sp. z o.o.
ul. Transportowców 11
02-858 Warszawa
Tel.: + 48 22 250 88 80
info@menrad.pl
www.menrad.pl

DAVIDOFF
E Y E W E A R



Chopard • mod. VCH908 • kol. 505



L'Wren Scott • mod. 331010 • kol. 8840

Davidoff • mod. 095104 • kol. 586



Moschino • mod. 18703 • kol. niebieski



Kenchi • mod. 6047 • kol. C4

Nike • mod. 7222 • kol. 228



Tommy Hilfiger • mod. 1018 • kol. U7G



Valentino • mod. V2630 • kol. czerwony



Jai Kudo • mod. 603 • kol. M09

Jai Kudo • mod. 1863 • kol. P03





Replay • mod. RY01303 • kol. żółty



Sisley • mod. SY21802 • kol. brązowy



Skaga • mod. 2471 • kol. 9101



X-ide • mod. Recreation • kol. c2



Stepper • mod. FU-3035 • kol. F054



JOOP!



Mod. 81085

MENRAD
the vision

Menrad Polska sp. z o.o.
ul. Transportowców 11
02-858 Warszawa
Tel.: + 48 22 250 88 80
info@menrad.pl
www.menrad.pl



Belutti • mod. SBL549 • kol. C2



Just Cavalli • mod. 506S • kol. 05F

Calvin Klein • mod. CK1185S • kol. 001



L'Wren Scott • mod. 337302 • kol. 700



Diesel • mod. 0060 • kol. 02F

Max & Co. • mod. 166-S • kol. wielobarwny



Fendi • mod. 5286 • kol. czerwony



Michael Kors • mod. 2839S • kol. amber



Vivienne Westwood • mod. VW77605 • kol. wielobarwny

Sisley • mod. 56902 • kol. czerwony





Police • mod. S8748 • kol. Z55P



Porsche Design • mod. 8546 • kol. c



Givenchy • mod. SGV457 • kol. 596



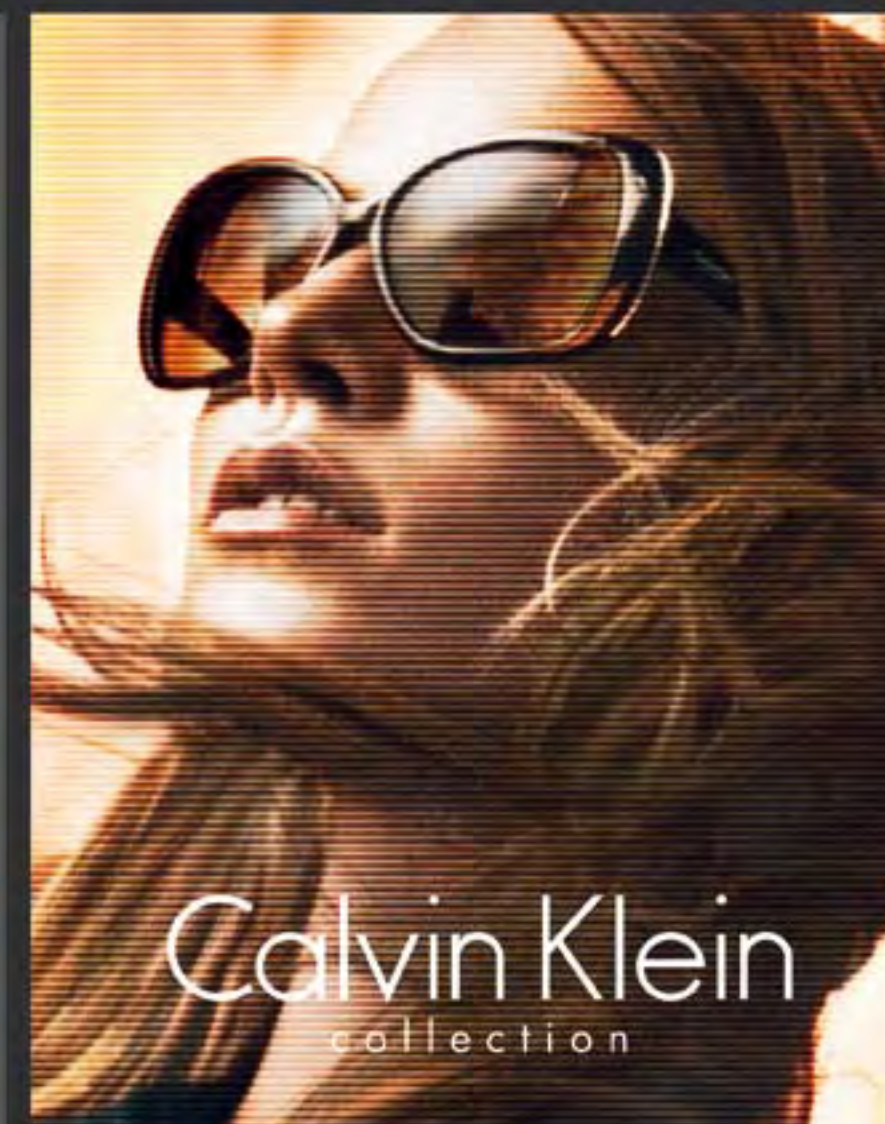
Replay • mod. RY50203 • kol. granatowy



Rodenstock • mod. 1376 • kol. a

Foto: serwis prasowe firm

Opr. M.L.



AM GROUP PLUS SP. Z O. O.
85-766 BYDGOSZCZ, ul. FORDOŃSKA 246
TEL 52 339 85 19, FAX 52 348 92 52
www.solano-sunglasses.com
www.amgroup.pl
biuro@amgroup.pl

Okulary przeciwsłoneczne – edukacja klienta

Klienci salonów optycznych dzielą się na tych, którzy nie mają wady wzroku i na tych, którzy korekcji potrzebują. Ci pierwsi przychodzą do nas po okulary przeciwsłoneczne i sportowe. Ci drudzy – głównie po okulary korekcyjne i/lub soczewki kontaktowe. W obu przypadkach możemy zrobić więcej, by pierwsza grupa klientów kupiła produkt lepszy, zaś druga – w ogóle została uświadomiona, że wada wzroku nie oznacza rezygnacji z komfortu widzenia na słońcu.

Amerkańskie Stowarzyszenie Optometryczne (*American Optometric Association*) wydało broszurkę-przewodnik dla klientów szukających okularów przeciwsłonecznych. To bardzo pożyteczne i jednocześnie proste narzędzie edukacyjne, które zwraca uwagę na to, by przy wyborze okularów przeciwsłonecznych poza modą kierować się też funkcją. Okulary przeciwsłoneczne mają bowiem podstawowe zadanie medyczne: chronić oczy przed wpływem promieniowania UV, które, jak wiadomo z wielu badań naukowych, jest czynnikiem ryzyka w przypadku wielu schorzeń narządu wzroku.

Autorzy broszurki radzą klientom, by przy wyborze okularów przeciwsłonecznych zwrócili uwagę na:

- Rzeczywistą ochronę przed UV. Wyraźnie sugerują więc klientom, by kupowali okulary tam, gdzie można sprawdzić, czy soczewki rzeczywiście mają filtr UV – a więc w salonie optycznym.
- Jakość barwienia soczewek – czy kolor jest jednolity na całej powierzchni.
- Brak dystorsji – w tym celu klient powinien trzymać okulary w wyciągniętej ręce i patrzeć na nie prosto, a potem przesunąć je wolno w poprzek linii wzroku i w ten sposób wychwycić dystorsje.
- Cenę, która niekoniecznie jest wyznacznikiem tego, czy okulary rzeczywiście mają filtr UV – wiele badań wskazało, że czasem drogie, markowe okulary miały

stabe jakościowo soczewki i niewystarczająco chroniły przed promieniowaniem.

- Kolor soczewek. Tu powinniśmy zrobić wywiad z klientem, do jakich aktywności będzie wykorzystywał swoje okulary. Jeśli do codziennego, miejskiego użytku – najlepszy będzie kolor szary jako najbardziej neutralny, nieprzekłamujący światła ulicznych.
- Stopień zabarwienia soczewki – wystarczy założyć je przed lustrem. Jeśli klient swobodnie widzi swoje oczy przez soczewki, prawdopodobnie są one za jasne. Ale oczywiście wybrana kategoria filtra, jak i kolor soczewek, zależą od przeznaczenia okularów.

A jakie dodatkowe zalety mogą mieć okulary przeciwsłoneczne, które warto polecać klientom? Przede wszystkim te zwiększające komfort i ochronę, jak polaryzacja, soczewki z materiałów typu poliwęglan czy NXT, a wreszcie opływowy, dopasowany kształt, przepuszczający jak najmniej światła słonecznego (np. z boków).

Jeśli zaś chodzi o użytkowników z wadą wzroku, muszą od specjalisty dowiedzieć się, że mają inne opcje niż mrużenie oczu na słońcu. Fotochromy, korekcyjne soczewki barwione, soczewki kontaktowe + okulary przeciwsłoneczne, dedykowane soczewki sportowe (również w wersji barwionej i fotochromowej), a wreszcie systemy



korekcyjne oferowane przez producentów okularów sportowych i ochronnych: o tym wszystkim musimy powiedzieć klientowi, wcześniej przeprowadzając z nim wywiad na temat stylu życia, potrzeb i aktywności. Przykładowe pytania, jakie powinniśmy zadać klientowi, aby ustalić z nim najlepszą opcję ochrony przed UV i korekcji wzroku, mogą być następujące:

- Jak często przebywa Pan/Pani na świeżym powietrzu?
- Czy uprawia Pan/Pani sport na powietrzu albo inne aktywności?
- W jaki sposób dostaje się Pan/Pani zwykle do pracy?
- Czy odczuwa Pan/Pani dyskomfort, oślepienia, łzawienie oczu podczas jazdy samochodem?
- Jak chroni się Pan/Pani przed słońcem i promieniowaniem UV?
- Czy ktoś w rodzinie chorował na AMD?

Wszystko, co klient powinien wiedzieć o ochronie wzroku przed UV oraz o dostępnych opcjach korekcji, może przekazać mu jedynie specjalista w salonie optycznym i gabinecie, nie ma innego i lepszego źródła informacji. W edukowaniu klienta pomogą nam ulotki, które możemy przygotować sami albo wykorzystać te dostarczane przez firmy optyczne, a także coraz nowocześniejsze i atrakcyjniejsze pomoce sprzedażowe. ●

✎ Opr. M.L.

źródło: www.aoa.org



Wyłączny dystrybutor
okularów przeciwsłonecznych i korekcyjnych SAFILO:
Optimex, Optyka 2000
Viscom Lens
ul. Ks. Trószyńskiego 7, 01-693 Warszawa
tel.: 22 832 45 71, 503 17 00 00,
fax: 22 832 45 76, e-mail: optimex@tlen.pl

W poprzednim numerze „Optyki” rozpoczęliśmy, przy współpracy z firmami **Johnson & Johnson Vision Care** i **Stainer Consulting**, praktyczny cykl szkoleniowy, poświęcony sprzedaży, obsłudze klienta w gabinecie specjalisty oraz zarządzaniu salonem optycznym. Autorem artykułów jest **Tomasz Krawczyk**, dyrektor programowy Stainer Consulting, jeden z najbardziej cenionych na naszym rynku specjalistów od komunikacji bezpośredniej. Autor od roku 2007 działa aktywnie w branży optycznej, prowadzi wiele warsztatów menedżerskich i szkoleń dla personelu – praktycznych treningów sprzedaży, zarządzania procesem sprzedaży oraz zarządzania personelem salonu. W sześciu artykułach Tomasz Krawczyk zaprosi Państwa do świata obsługi, sprzedaży i zarządzania – w praktycznym wymiarze, który może i powinien dawać satysfakcję i sukces obu stronom: kupującej i sprzedającej. W każdym artykule Autor będzie opierał się na wynikach Tajemniczego Klienta oraz wykorzystywał doświadczenia z sesji coachingowych i szkoleniowych prowadzonych w salonach optycznych. Tematyka kolejnych tekstów szkoleniowych będzie zapowiadana na naszej stronie www.gazeta-optyka.pl, gdzie uruchomiliśmy możliwość komentowania i dyskusowania. Zapraszamy w podróż w praktykę sprzedaży z Tomaszem Krawczykiem!

optyka

**Johnson & Johnson
Vision Care**

**TWOJE SUKCESY
Z NASZYM WSPARCIEM**

**Stainer
Consulting**

Dlaczego klient ma u Ciebie kupić?

Podróż w praktykę sprzedaży z Tomaszem Krawczykiem

Kiedy klient ma potrzebę, z pewnością nam o tym powie

W poprzednim artykule zdefiniowaliśmy sztukę sprzedaży jako **sztukę przekonywania** – przekonania do zmiany, do konkretnego produktu, rozwiązania, pomysłu, do siebie i do firmy. Sztuka ta wymaga inicjatywy, zaangażowania oraz utrzymywania logiki prowadzonych rozmów z każdym klientem. Logika, którą można scharakteryzować zdaniem „Doradz Ci najlepsze rozwiązanie, ale najpierw powiedz mi coś o sobie”, obejmuje etapowość: powitanie, wzbudzenie zainteresowania i analizę potrzeb klienta, prezentację oferty, obsługę obiekcji i finalizację.

Zdanie tytułowe jest obiegową opinią wyrażaną przez dużą grupę sprzedawców. Czy opinia ta jest prawdziwa? Jeżeli tak, to tzw. analiza potrzeb klienta mogłaby się sprowadzić do pytania „W czym mogę Panu pomóc?”.

Ilustracją do tematu może być pewna sytuacja w jednym z salonów, która przydarzyła się w mojej obecności. Klientka pokazuje blister od soczewek kontaktowych i prosi o jedno ich opakowanie. Asystent zadał klientce pytanie „Jak one się w Pani przypadku sprawdzają?”, „Czy jest Pani z nich zadowolona?”. Klientka odpowiedziała, że w sumie tak, mimo że ma mocno zaczerwienione oczy. Gdyby tytułowa opinia była prawdziwa, klientka powinna sama powiedzieć o swoim problemie, szukając

zmiany lub chociażby porady. Tak się nie stało. Gdyby sprzedawca nie sprawdził stopnia jej zadowolenia z używanych produktów, klientka zakupiłaby kolejną paczkę soczewek powodujących dyskomfort, a być może nawet zagrażających zdrowiu jej oczu, bez wzmianki o istniejącym problemie.

Jeżeli tytułowa opinia nie jest prawdziwa, to jakie wyzwania stoją przed salonem optycznym w procesie sprzedaży i obsługi klienta?

Pierwszym wyzwaniem jest wyegzekwowanie od sprzedawców inicjowania rozmowy z każdym klientem (ich zakresu, formy), które powinny być klientom zadawane. Trzecim wyzwaniem jest ich wdrożenie i ustandaryzowanie, czyli zapewnienie powtarzalności zadawania tych pytań wszystkim klientom.

Jak można zainicjować rozmowę z klientem oglądającym ekspozycję? Starajmy się nie zadawać klientom pytań otwierających rozmowę w stylu „Czy mogę w czymś pomóc?”, „Czy mogę w czymś doradzić?”, „Może otworzyć gąbki?”. Na tak postawione pytania większość z nas odpowiada „Nie, dziękuję. Tylko oglądam.” Jest kilka psychologicznych powodów warunkujących taką reakcję, ale co najważniejsze, po odmowie klienta sprzedawcy trudno jest kontynuować roz-

mowę, gdyż każde kolejne pytanie jest już nachalne. Klienci reagują dzisiaj na takie pytania także w sposób nerwowy i potrafią być naprawdę niemili dla pracowników obsługi.

Jak można zapewnić sobie większą skuteczność inicjowania rozmów?

Jeżeli klient po wejściu do salonu podszedł do ekspozytorów, pozwólmy mu swobodnie zapoznać się z ofertą. Ile czasu powinniśmy dać klientowi na oglądanie ekspozycji, by nie być wobec niego nachalnym i jednocześnie by klient nie czuł się pominięty? Proponuję przeprowadzić eksperyment na sobie: stanąć przy wybranych produktach i włączyć stoper. Proszę ocenić, w jakim czasie sprzedawca może podejść, by nie być wobec nas nachalnym. Eksperyment ten w gronie uczestników szkoleń lub spotkań z moimi klientami kończy się wnioskiem, że sprzedawca powinien podejść w czasie od 10 do 30 sekund obecności klienta przy ekspozytorze.

Zachęcam do rozpoczęcia rozmowy pytaniem otwartym, poprzedzonym jednak stwierdzeniem, gdyż wejście z samym pytaniem może być odebrane jako mało grzeczne. Widząc klienta przy ekspozytorze (zakładając, że powitanie „dzień dobry” miało miejsce przy wejściu klienta do salonu), można podejść i rozpocząć tak: „Widzę, że jest Pan zaintere-

sowany oprawami. Jakich opraw Pan poszukuje?”. Pytanie otwarte nie pozwala zaprzeczyć, co zwiększa skuteczność inicjowania rozmów. Jeżeli nawet klient odpowie „Tak tylko oglądam”, to sprzedawca może kontynuować, np. „Ale bardziej interesują Pana oprawy pełne czy delikatne?”. Nigdy nie uzyskamy 100% skuteczności, ale taka metodyka zwiększa skuteczność sprzedawcy i zapewnia mu większy komfort inicjowania rozmów z klientami. Następnie sprzedawca przechodzi do wywiadu z klientem.

O co powinniśmy pytać naszych klientów

W przygotowaniach do sprzedaży, jak i do negocjacji, najważniejsze jest dla mnie pytanie „**Dlaczego klient ma coś dla nas zrobić?**”. W branży optycznej oznacza to **postawienie sobie pytań**, tj. dlaczego klient mógłby wybrać droższe oprawy, dlaczego miałby zdecydować się na najwyższej jakości soczewki okularowe, dlaczego powinien zainteresować się soczewkami kontaktowymi i – również – dlaczego ma kupić je w moim salonie? Kiedy już odpowiemy na te pytania, zobaczymy, jakich informacji o klientach nam brakuje, by móc odpowiednio przedstawiać im nasze propozycje. Zobaczymy, **jakich doświadczeń i oczekiwań będziemy u nich poszukiwać**, by sprawdzić, które z naszych rozwiązań mogłyby ich zainteresować oraz by skutecznie bronić cen.

Najczęściej zadawane pytania przez sprzedawców salonów optycznych należą do **analizy preferencji** klienta: jakich opraw poszukuje, w jakim kolorze, z jakiego materiału, itp. Równie często realizowana jest **analiza formalna**, np. kiedy klient przeszedł ostatnie badanie wzroku, czy posiada receptę, czy używa jednej czy dwóch par okularów, czy pracuje z komputerem, czy używa soczewek kontaktowych, jakich soczewek używa, itp. Ale czy pytania te wystarczą nam do zaproponowania klientowi zarówno najlepszej dla niego formy korekcji, jak również najlepszego produktu? Czy pytania te ukazują klientowi naszą troskę o jego zdrowie i zadowolenie? Tylko częściowo.

Podczas jednej z sesji coachingowych w salonie obserwowałem obsługę klientki zainteresowanej oprawami okularowymi. Obsługa zajęta sprzedawcy blisko 15 minut. W tym czasie klientka przymierzyła dużą liczbę opraw, których większość była przez sprzedawcę oceniana. Po jej wyjściu (bez zakupu) zapytałem sprzedawcę m.in. o to, czy klientka była zadowolona z posiadanych przez siebie okularów oraz z tego, jak jej okulary się czyszczą. Mimo poświęcenia klientce dużej ilości czasu, sprzedawca

nie znał odpowiedzi na te pytania. Pytania te ukazują obszar pomijany przez stanowczą większość sprzedawców, czyli **analizę doświadczeń** klienta z produktami optycznymi. **Z naszych doświadczeń wynikają nasze preferencje.**

Dlaczego klient mógłby wybrać **droższe oprawy**? Być może dlatego, że jego obecne okulary nie były wygodne, często wymagały regulacji lub szybko się odbarwiły. W związku z tym standardowym pytaniem do każdego klienta zainteresowanego oprawami powinno być: „Jak się sprawdzały Pana obecne okulary? Czy były w pełni wygodne podczas noszenia?”. Jeżeli w doświadczeniach klienta znajduje się problem, to powinniśmy zdefiniować jego potrzebę, np.: „Czyli rozumiem, że obecnie szuka Pan oprawy lżejszej, bardziej wytrzymałej, z trwałym kolorem?”.

Dlaczego klient miałby zdecydować się na najwyższej jakości **soczewki okularowe**? Może dlatego, że soczewki w jego obecnych okularach łatwo się rysowały, trudno czyściły, a ich używanie powodowało zmęczenie oczu. Skoro tak, to kolejne standardowe pytania powinny brzmieć: „Jak się czyszczą Pana okulary?”, „Czy trudno jest wyczyścić ich soczewki?”, „Czy Pana obecne okulary gwarantują Panu dobre widzenie, w każdej sytuacji?”. Następnie możemy zdefiniować potrzebę: „Jak rozumiem, interesujące dla Pana byłyby soczewki łatwiejsze w utrzymaniu czystości i pozwalające dłużej w komfortie pracować z komputerem. Czy tak?”.

Dlaczego klient powinien zainteresować się **soczewkami kontaktowymi**? Być może dlatego, że bywa w sytuacjach, w których jest zmuszony zdjąć okulary, a przy jego wielkości korekcji wiąże się to z trudnościami w prawidłowym funkcjonowaniu. Skoro tak, to kolejne standardowe pytanie powinno brzmieć: „Czy bywa Pan w sytuacjach, w których musi Pan zdjąć okulary?”, jeżeli tak, to „Jakie to sytuacje i jak często mają miejsce?”, a następnie „Czy interesowałoby Pana dobre widzenie w tych momentach?”.

W ten sposób definiujemy potrzeby klientów, ukierunkowujemy ich zainteresowanie, a następnie badamy dodatkowe preferencje i oczekiwania wobec naszych produktów.

A co z klientem, który porzucił soczewki kontaktowe? Dlaczego powinien zainteresować się powrotem do ich używania? Istnieją tylko dwa powody, dla których klient może powrócić do soczewek, które muszą jednak zaistnieć jednocześnie: mamy w ofercie produkt pozwalający uniknąć przyczyny porzucenia oraz klient nadal odczuwa potrzebę ich używania. W związku z tym takiemu klientowi

należy zadać pytania: „Jakich soczewek używał?”, „Jaki był powód zaprzestania ich używania?” oraz „W jakich sytuacjach ich używał?” i „Czy nadal bywa w takich sytuacjach (czy nadal biega, itp.)?”. Następnie wzbudzamy zainteresowanie: „A gdyby miał dla Pana rozwiązanie pozwalające nadal dobrze widzieć podczas biegania, bez ryzyka tamtych powikłań (bez konieczności pielęgnacji, itp.), czy to byłoby dla Pana interesujące?”.

Rola sprzedawcy

Klienci nie zawsze mówią nam o swoich problemach. Niejednokrotnie nie widzą szans ich rozwiązania. Czasami mogą postrzegać je jako mało istotne. W wielu sytuacjach uważają, że taki problem jest ściśle związany z produktem. **Rolą sprzedawcy** w salonie jest identyfikacja (krowanie) potrzeb klienta, prezentowanie najlepszych dla niego rozwiązań oraz argumentacja cen, gdy klient podważa ich atrakcyjność. Praktyka pokazuje, że skuteczność obrony cen wynika z dobrze przeprowadzonej analizy doświadczeń klienta. Argumenty odnoszące się do jego sytuacji oraz przeżyć są bez porównania silniejsze niż te oparte wyłącznie na parametrach produktu. Dlatego też duży nacisk należy położyć na powtarzalność realizacji wywiadu z każdym klientem.

W biznesie funkcjonuje powiedzenie „**Odróżnij się albo gin**”. W minionym roku przeprowadziliśmy w branży optycznej cztery badania typu Tajemniczy Klient. Audytorzy zapisani na badanie wzroku przybyli do salonów. We wszystkich przypadkach zapytano ich o cel wizyty i w większości sytuacji proszono o oczekiwanie na badanie. Odsetek inicjowania rozmowy handlowej przez sprzedawców wyniósł 22%. Odsetek analizy doświadczeń klientów wyniósł 7%. To istotna informacja rynkowa dla praktyk chcących odróżnić się na rynku od innych. ●

O Autorze:

Tomasz Krawczyk jest metodykiem komunikacji interpersonalnej, coachem, trenerem biznesu, konsultantem. Zawodowo zajmuje się m.in. opracowywaniem standardów sprzedaży i obsługi klienta, które są wdrażane w wielu polskich i zagranicznych przedsiębiorstwach. Tomasz Krawczyk jest również Audytorem Wiodącym Systemów Zarządzania Jakością, zarejestrowanym w jednostce TÜV Saarland, specjalizującym się w certyfikacji firm handlowych. Firma Stainer Consulting to merytoryczny lider rynku szkoleń biznesowych: www.stainer-consulting.com

Wyniki badań Mystery Shopper publikowane są dzięki uprzejmości firmy Johnson & Johnson Vision Care, zlecającej ich realizację od roku 2008.

Dlaczego klient ma u Ciebie kupić?

Podróż w praktykę sprzedaży z Tomaszem Krawczykiem

Zapraszamy do zadawania pytań Autorowi
na forum.gazeta-optyka.pl*

*możliwość komentowania po uprzedniej rejestracji

optyka | **Stainer Consulting**
Johnson & Johnson Vision Care | **TWOJE SUKCESY Z NASZYM WSPARCIEM**



Studia z zakresu optyki okularowej i optometrii na UAM w Poznaniu



Foto: FotomasMedia.pl

Wydział Fizyki Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu zaprasza kandydatów na studia z zakresu optyki okularowej (studia I stopnia) już po raz 17., a na studia z zakresu optometrii (studia II stopnia) po raz 14.

To w warunkach polskich niezwykle długie doświadczenie w tym zakresie kształcenia, to także ponad 400 absolwentów studiów I stopnia i ponad 250 absolwentów studiów II stopnia. Pomimo upływu czasu studia te cieszą się nadal dużym zainteresowaniem wśród kandydatów na studia – w ostatniej rekrutacji na studia stacjonarne I stopnia o 25 miejsc walczyło prawie 170 kandydatów! Liczby te pokazują, że działania podejmowane przez Wydział Fizyki UAM były właściwe, a optyka okularowa i optometria na dobre wpisała się w ofertę dydaktyczną tak renomowanej uczelni, jaką jest Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu.

Obecnie kształcenie optyków okularowych i optometrystów realizowane jest w ramach studiów dwustopniowych: trzy lata studiów I stopnia (licencjackich) na kierunku studiów Biofizyka, ze specjalnością optyka okularowa, i dwa lata studiów II stopnia (magisterskich) na kierunku Optometria. Studia I stopnia (licencjackie) to 2200 godzin zajęć dydaktycznych, w tym prawie 60% specjalistycznych, obejmujących optykę geometryczną i fizyczną, optykę fizjologiczną, optykę okularową, biologię układu wzrokowego, procedury badania refrakcji i badanie refrakcji, percepcję wzrokową, niedowidzenie i środowisko wzrokowe. Bardzo ważny element kształcenia praktycznego optyków okularowych stanowią zajęcia w pracowni technologii okularowej oraz trzytygodniowa praktyka w najlepszych zakładach optycznych w całej Polsce. Studia realizowane są zarówno w trybie stacjonarnym (dziennym), jak i niestacjonarnym (zaocznym).

Realizowany program studiów II stopnia na kierunku Optometria (łącznie 1150 godzin) został przygotowany w oparciu o najlepsze wzorce międzynarodowe. Program koncentruje się na kanonie kształcenia optometrycznego i obejmuje takie przedmioty, jak badanie refrakcji, badania optometryczne, soczewki kontaktowe, widzenie obuoczne, aplikacja soczewek kontaktowych czy terapie widzenia. Nie mniej ważne znaczenie w programie kształcenia mają przedmioty o charakterze pomocniczym: patofizjologia i patobiochemia człowieka, farmakologia, fizyka procesu widzenia, modelowanie układu wzrokowego i projektowanie układów optycznych, statystyka medyczna.

Na w ramach modułów do wyboru studenci mają możliwość studiowania: optometrii pediatrycznej z neurookulistyką, optometrii geriatrycznej, metod diagnostycznych optometrii klinicznej, doboru pomocy dla słabowidzących, podstaw neurologii z neuroanatomią, neuronauki poznawczej, a nawet neurolingwistyki.

Duże znaczenie przywiązujemy do umiejętności praktycznych przyszłych optometrystów. Wydział dysponuje znakomicie wyposażonymi pracowniami do ćwiczeń w zakresie badań optometrycznych i terapii widzenia, a umiejętności postępowania z pacjentami studenci zdobywają pod okiem doświadczonych lekarzy okulistów i optometrystów, także w przychodni Oddziału Okulistycznego Szpitala Wojewódzkiego w Poznaniu. Ważnym partnerem w zakresie kształcenia optyków okularowych i optometrystów jest Uniwersytet Medyczny w Poznaniu, w szczególności Katedra Optometrii i Biologii Układu Wzrokowego.

Jednostką organizacyjną Wydziału Fizyki, powołaną w celu koordynacji działań związanych z kształceniem optyków okularowych i optometrystów, jest Pracownia Fizyki Widzenia i Optometrii. To obecnie jedna z lepiej wyposażonych i ukadrowanych tego typu jednostek w Polsce, a zatrudnieni w niej znakomici specjaliści, w dużej części młodzi, dobrze wykształceni optometryści, są gwarantem jej dalszego, dynamicznego rozwoju.

Duże znaczenie w kształceniu magisterskim optometrystów mają realizowane prace magisterskie. W uczelni akademickiej prace te muszą zawsze zawierać element badawczy, który pozwala poznać zarówno elementy metodologii naukowej, jak i istotnie wzmocnić umiejętności praktyczne magistrantów. Wyniki z wielu z tych prac są publikowane w postaci artykułów naukowych, metodycznych czy popularnonaukowych.

Wydział prowadzi i nieustannie poszerza obszar współpracy naukowej, dydaktycznej i technicznej z wieloma ośrodkami akademickimi, podmiotami gospodarczymi i organizacjami środowiskowymi. Centrum Optyki i Optometrii Fundacji UAM realizuje przedsięwzięcia o charakterze aplikacyjnym. Podpisane przez Wydział umowy o współpracy pozwoliły doposażyć specjalistyczne pracownie w specjalistyczny sprzęt oraz w zdecydowanie większym stopniu powiązać przekazywane na studiach treści z praktyką zawodową.



Foto: FotomasMedia.pl

Prof. dr hab. RYSZARD NASKRĘCKI
Dziekan Wydziału Fizyki Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

Jako jeden z wiodących ośrodków kształcenia optyków okularowych w Polsce, Wydział Fizyki skutecznie pozyskuje środki finansowe (w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki) na kształcenie ustawiczne czynnych zawodowo optyków okularowych. Po raz czwarty realizujemy roczny, specjalistyczny kurs akademicki (łącznie 200 godzin zajęć). Inną ważną inicjatywą edukacyjną było rozpoczęcie współpracy z Essilor Polonia i światowym centrum szkoleniowym firmy Essilor – Université Varilux, wspólnej oferty edukacyjnej pod nazwą Uniwersytet Varilux. Obecnie rozwijaną i promowaną formą kształcenia są kursy specjalistyczne dla specjalistów ochrony wzroku.

Ważnym przedsięwzięciem edukacyjnym w zakresie kształcenia ustawicznego optometrystów są realizowane w ścisłej współpracy z Polskim Towarzystwem Optometrii i Optyki warsztaty z terapii widzenia. Możliwość współpracy z profesorem W.C. Maplesem z Southern College of Optometry w Stanach Zjednoczonych stworzyła zupełnie nowe perspektywy rozwoju optometrii w Polsce, szczególnie w obszarze metod treningu wzrokowego i optometrii behawioralnej.

Warto także wspomnieć o działalności badawczej i kształceniu doktoranckim, które realizujemy w ramach wyposażonego w najnowszą aparaturę badawczą i diagnostyczną Centrum NanoBioMedycznym w Poznaniu. Istniejąca w strukturze CNBM Pracownia Fizyki Widzenia i Neuronauki (PFWiN) stwarza niespotykane dotychczas możliwości prowadzenia prac badawczych na najwyższym, światowym poziomie. W pracowni tej na potrzeby prac magisterskich prowadzą badania studenci oraz, co bardzo ważne, realizują swoje badania naukowe doktoranci (obecnie cztery osoby).

Reasumując – studia z zakresu optyki okularowej i optometrii na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza w Poznaniu to prawdziwie elitarna propozycja zarówno dla tych, którzy chcą zdobyć dobry i ciekawy zawód, jak i dla tych, którzy z rozwojem nauki o widzeniu chcą związać swoje najbardziej ambitne zamierzenia zawodowe.

Pracownia Fizyki Widzenia i Optometrii
Wydział Fizyki, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu
ul. Umultowska 86, 61-614 Poznań
e-mail: coptom@onet.pl, www.pfwio.amu.edu.pl

Optyka okularowa i optometria we Wrocławiu

Dr hab. inż. MAREK ZAJĄC, prof. PWR
Instytut Fizyki Politechniki Wrocławskiej



Badania wzroku prowadzone przez członków Koła Naukowego Studentów Optyki i Optometrii VISUS w ramach Tygodnia zdrowia organizowanego przez Samorząd Studencki Wydziału Podstawowych Problemów Techniki Politechniki Wrocławskiej.

Pośród kilku kierunków studiów oferowanych przez Wydział Podstawowych Problemów Techniki (Fizyka, Fizyka Techniczna, Matematyka, Informatyka, Inżynieria biomedyczna) jest także ten, na którym prowadzone są studia z interesującego nas zakresu. Jest to kierunek Optyka, dzielący się na dwie specjalności: Inżynieria optyczna oraz Optyka okularowa / Optometria. Umieszczenie naszych studiów na tym kierunku pozwoliło położyć większy nacisk na przedmioty ściśle optyczne, kosztem pewnego ograniczenia materiału z zakresu fizyki. Może to nieco ułatwić studia tym, którzy przywiązują mniej wagi do nauk podstawowych. Nie zamierzamy jednak ograniczać teorii, bo bez niej nie da się właściwie rozumieć praktyki. Dotychczasowe doświadczenia pokazują, że wybrane proporcje są właściwe.

Już od szeregu lat studia prowadzone są tzw. systemem bolońskim, co oznacza, że dzielą się na trzy etapy: pierwszy – w naszym przypadku inżynierski, drugi – magisterski i trzeci – doktorancki. Inżynierem optykiem będzie więc można u nas zostać po trzech latach studiów. Warunki przyjęcia na studia są od lat takie same: konieczna jest matura, a o kolejności na listach przyjęć decydują oceny na świadectwie. Zainteresowani powinni szukać szczegółów (terminy, sposób składania dokumentów itp.) na stronie internetowej www.edukacja.pwr.wroc.pl.

Jak do tej pory limity przyjęć były tak pomyślane, by nie było trudności z zakwalifikowaniem się. Ale uwaga! Studia są wymagające. Od samego początku trzeba mocno przyłożyć się do nauki, aby się na nich utrzymać. Ci, którzy wytrwają, będą jednak mieli satysfakcję z uzyskania zawodu, w którym łatwiej znaleźć interesujące miejsce pracy niż w wielu innych.

Większość absolwentów studiów I stopnia decyduje się na kontynuację nauki na studiach II stopnia, które u nas trwają cztery semestry (dwa lata) i kończą się uzyskaniem tytułu magistra. Nie ograniczamy się tylko do „naszych” absolwentów – inżynierów optyków.

Przyjęliśmy zasadę, że na II stopień przyjmowani są absolwenci studiów I stopnia (a więc posiadający tytuł inżyniera lub licencjata), którzy ukończyli studia na kierunkach fizycznych (uniwersytety), technicznych (politechniki) lub medycznych. Także absolwenci innych kierunków i uczelni mają u nas szansę, gdyż w uzasadnionych przypadkach Dziekan może rozszerzyć listę kierunków, których ukończenie uprawnia do wstępu na studia II stopnia. Chcemy stworzyć możliwość zostania optometrystami tym, którzy dopiero w trakcie studiów na innych wydziałach i kierunkach „poculi powołanie” i odkryli, jak ciekawy jest ten zawód. Rozpoczęcie studiów magisterskich z optometrią bez uprzedniej podbudowy optycznej jest co prawda trudne, ale dotychczasowa praktyka pokazała, że jest możliwe. Mamy już pierwszych absolwentów, którzy pokonali początkowe trudności i przy życzliwej pomocy wykładowców oraz kolegów studentów szybko uzupełnili potrzebną wiedzę. Będziemy dalej trzymać się tego zwyczaju, dostrzegając także pozytywne: tacy studenci wnoszą nowe spojrzenie i ożywcze idee, uniemożliwiając nam skostnienie w rutynie.

Nie będziemy przedstawiali tutaj szczegółowo planów i programów studiów. Każdy zainteresowany może je łatwo znaleźć na stronie internetowej Wydziału www.wppt.pwr.wroc.pl, otwierając odpowiednią zakładkę. Ograniczymy się tylko do stwierdzenia, że studia I stopnia (inżynierskie) są pomyślane tak, by absolwenci uzyskali wiedzę, umiejętności i kompetencje potrzebne do pracy optyka okularowego, a więc sporo czasu poświęcamy zajęciom o charakterze technologicznym. Są to takie przedmioty, jak np. instrumentoznawstwo i metrologia optyczna, materiaoznawstwo optyczne, technologie okularowe czy oftalmika. Obowiązkowa czterotygodniowa praktyka w zakładzie optycznym pozwala skonfrontować wiedzę teoretyczną z codziennością.

Studia II stopnia to przede wszystkim optometria, a więc anatomia, fizjologia i patologia narządu wzroku (te zajęcia prowadzone są przez okulistów z Akademii Medycznej w Klinice Okulistyki), pomiary refrakcji i badanie widzenia obuoczne, słabowidzenie i strabologia, aparatura i pomiary okulistyczne, no i oczywiście sporo optyki: teoria, ćwiczenia rachunkowe i laboratoria. Chcemy, by nasi absolwenci potrafili samodzielnie przeprowadzić pełne badanie optometryczne. W pracowni pomiarów refrakcji zaczynamy od badania we własnym gronie, by stopniowo przechodzić do badania

osób z zewnątrz („prawdziwych pacjentów”). Na badania wzroku prowadzone w ramach ćwiczeń już na początku semestru ustawia się kolejka chętnych. Do nabierania wprawy wykorzystujemy także Koło Naukowe Optyki Widzenia, które prowadzi rozmaite akcje badania wzroku np. wśród dzieci szkolnych. Oczywiście jest przewidziana także praktyka zawodowa.

Podsumowaniem studiów zarówno inżynierskich, jak magisterskich jest praca dyplomowa. Staramy się, by zawierała elementy nowe i pozwalała autorom wykaazać się umiejętnościami samodzielnego przeprowadzania badań, analizowania ich wyników i wyciągania wniosków. Jesteśmy przekonani, że wiele takich prac będzie zasługiwało na prezentację na łamach „Optyki”.

Dla osób już pracujących i chcących pogłębić swą wiedzę z zakresu optometrii, prowadzimy zaoczne studia podyplomowe, obejmujące ponad 600 godzin zajęć teoretycznych i praktycznych. Zajęcia są prowadzone w systemie weekendowym. Zwykle jest to osiem zjazdów w semestrze przez cztery semestry plus tygodniowa sesja wakacyjna poświęcona szlifowaniu umiejętności praktycznych. Stronę organizacyjną studiów podyplomowych prowadzi Centrum Kształcenia Ustawicznego PWR (www.cku.pwr.wroc.pl).

Zainteresowani programami studiów i warunkami rekrutacji mogą łatwo dotrzeć do potrzebnych informacji w Internecie. Polecam strony Wydziału Podstawowych Problemów Techniki: www.wppt.pwr.wroc.pl; stronę studiów podyplomowych Optometria: www.if.pwr.wroc.pl/~zajac/PODYPLOMOWE, oraz miejsce, gdzie można porozmawiać o różnych sprawach związanych z naszymi studiami: optyka-optometria.phorum.pl. Istnieje też specjalna witryna rekrutacyjna Politechniki Wrocławskiej, gdzie podany jest terminarz i warunki rekrutacji: www.studij.pwr.wroc.pl. Wszystkie informacje o optyce na Politechnice Wrocławskiej zostały zebrane w portalu: www.optyka.if.pwr.wroc.pl. Zapraszam!

Wydział Podstawowych Problemów Techniki,
Instytut Fizyki I-9
Politechnika Wrocławska
Wybrzeże Wyspiańskiego 27, 50-370 Wrocław
budynek A-1, pokój nr 236
tel. 71 320 23 95, 71 320 25 79
fax 71 328 36 96
www.if.pwr.wroc.pl

Foto: archiwum WPPT



Optyka okularowa i optometria oraz Biofizyka i biochemia widzenia na Uniwersytecie Warszawskim

Od października 2009 r. na Wydziale Fizyki Uniwersytetu Warszawskiego prowadzone są studia wyższe I stopnia (studia licencjackie) na kierunku Zastosowania fizyki w biologii i medycynie. Jedną z pięciu specjalności na tym kierunku i jedyną o profilu praktycznym jest Optyka okularowa i optometria. Pozostałe specjalności są specjalnościami ogólnoakademickimi. Są to studia trzyletnie stacjonarne (dienne) bezpłatne, a limit przyjęć na pierwszy rok na tę specjalność został ustalony na poziomie 30 studentów. O kolejności kandydatów na liście przyjętych decyduje wynik uzyskany na świadectwie maturalnym (matura polska lub międzynarodowa) lub, dla kandydatów z tzw. starą maturą, wynik uzyskany na Centralnym Egzaminie Wstępnym. W postępowaniu kwalifikacyjnym brane są pod uwagę następujące przedmioty (dwa lub jeden): biologia, chemia, fizyka, informatyka i matematyka na poziomie podstawowym albo rozszerzonym. Największe szanse na przyjęcie mają kandydaci, którzy dobrze zdali na maturze lub na egzaminie dwa spośród wyżej wymienionych przedmiotów w zakresie rozszerzonym. Na Optykę okularową i optometrię prowadzona jest rekrutacja odrębna od pozostałych specjalności, co wiąże się m.in. z tym, że już od pierwszego roku wprowadzane są zajęcia z przedmiotów specjalistycznych.

Program studiów ma charakter autorski, co oznacza m.in., że nie są tu realizowane standardy nauczania matematyki i fizyki obowiązujące studentów kierunku Fizyka. Uczelnia, która chciałaby kształcić optyków okularowych w ramach kierunków Fizyka czy Fizyka techniczna, musiałaby kształcić ich w zakresie takich przedmiotów, jak równania różniczkowe, fizyka kwantowa czy teoria względności, nieprzydatnych w zawodzie optyka-optometrysty. Cały program studiów I stopnia obejmuje 2270 godzin zajęć, w tym dwie praktyki zawodowe po 80 godzin. Po drugim roku studiów przewidziana jest wakacyjna praktyka optometryczna, natomiast w trakcie szóstego semestru – praktyka okularowa. W ramach nauczania przedmiotów specjalistycznych najwięcej godzin przewidziano dla optyki okularowej (180 godzin, w tym 90 godzin zajęć warsztatowych), optometrii (195 godzin, w tym 120 godzin zajęć klinicznych) oraz kontaktologii (75 godzin, w tym 45 godzin zajęć klinicznych).

Studia kończą się napisaniem pracy dyplomowej i egzaminem dyplomowym. Absolwent otrzymuje tytuł zawodowy licencjata Zastosowań fizyki w biologii i medycynie w specjalności Optyka okularowa i optometria. Absolwenci będą przygotowani do samodzielnego prowadzenia warsztatu okularowego i gabinetu pomiaru refrakcji oraz do współdziałania z dyplomowanym optometrystą (tj. posiadającym tytuł magistra uzyskany na kierunku lub w specjalności Optometria lub posiadającym świadectwo ukończenia stosownych studiów podyplomowych) w zakresie skomplikowanych przypadków wad wzroku i z lekarzem okulistą lub lekarzami innych specjalności w przypadku chorób orgánoukładowych, mających wpływ na jakość widzenia.

Atrakcyjność powyższej oferty dydaktycznej wynika także stąd, że zgodnie z rozporządzeniem Ministra Edukacji Narodowej z dnia 23 grudnia 2011 r. w sprawie klasyfikacji zawodów szkolnictwa zawodowego (Dz.U. z dnia 3 stycznia 2012 r. poz. 7), dwuletnie szkoły policealne kształcące w zawodzie optyk okularowy (w aktach prawnych wydawanych przez Ministra Edukacji Narodowej używana jest nazwa zawodu „technik optyk”, a nie „optyk okularowy”) nie przyjmują już kandydatów chcących uczyć się tego zawodu. Od 1 września 2012 r. kształcenie optyków okularowych w placówkach podległych Ministrowi Edukacji Narodowej odbywa się albo w czteroletnim technikum, albo na kwalifikacyjnych kursach zawodowych, należących do pozaszkolnych form kształcenia zawodowego. Kształcenie to odbywa się według nowej podstawy programowej, wprowadzonej rozporządzeniem Ministra Edukacji Narodowej z dnia 7 lutego 2012 r. (Dz.U. z dnia 17 lutego 2012 r. poz. 184).

W październiku 2012 r. na kierunku Zastosowania fizyki w biologii i medycynie uruchomione zostały studia II stopnia (dawniej: uzupełniające studia magisterskie). Studia te są prowadzone we współpracy z Warszawskim Uniwersytem Medycznym. Limit przyjęć na specjalność Biofizyka i biochemia widzenia, która jest kontynuacją licencjackiej specjalności Optyka okularowa i optometria, został ustalony na poziomie dziewięciu studentów. Sześciu studentów przyjmowanych jest na podstawie wyników uzyskanych na studiach I stopnia i trzech na podstawie wyników teoretyczno-praktycznego egzaminu wstępnego.

Wynikiem kształcenia na studiach II stopnia będzie w szczególności pogłębienie i poszerzenie wiedzy i umiejętności klinicznych z zakresu optometrii nabytych na studiach licencjackich, przygotowanie do pracy naukowej w zakresie nauk o widzeniu oraz przygotowanie do podjęcia studiów doktoranckich. Absolwent otrzyma tytuł magistra Zastosowań fizyki w biologii i medycynie w specjalności Biofizyka i biochemia widzenia.

Przejsie ze studiów I stopnia o profilu praktycznym na studia II stopnia o profilu ogólnoakademickim stanowi przepustkę do podjęcia w przyszłości pracy naukowej, a w szczególności pracy naukowej w ramach studiów doktoranckich. Przejsie to okazało się dla słabszych spośród studentów Biofizyki i biochemii widzenia doświadczeniem dość bolesnym, mimo że na studia te dostali się jedynie najlepsi absolwenci Optyki okularowej i optometrii.

Programy opisanych powyżej studiów zostały dopasowane do rządowego projektu o niektórych zawodach medycznych [1] obejmującego m.in. zawody optyka okularowego i optometrysty. Jak wiadomo, rząd ostatecznie uznał, że zawody optyka okularowego i optometrysty nie wymagają uregulowania ustawowego i wykreślił je z projektu ustawy. Nie wpłynęło to jednak na obniżenie dotychczasowych standardów kształcenia zaakceptowanych przez Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego w decyzji wyrażającej zgodę



Foto: archiwum autora

Dr hab. MAREK KOWALCZYK-HERNÁNDEZ
pełnomocnik Dziekana Wydziału Fizyki ds.
studiów II stopnia na specjalności Biofizyka
i biochemia widzenia

na prowadzenie kierunku studiów Zastosowania fizyki w biologii i medycynie.

Wśród studentów optyki okularowej i optometrii wszystkich roczników widzimy duże zróżnicowanie zarówno pod względem umiejętności matematycznych, jak i znajomości zjawisk fizycznych, a w szczególności optycznych, wiedzy o świetle, itp. Trudnością dla studentów jest, jak się wydaje, duża ilość nowego materiału, który trzeba przyswoić. Studenci mają też luki w zakresie opanowania szkolnej matematyki. Stan ten utrzymuje się pomimo wprowadzenia obowiązkowej matury z matematyki. Dlatego też pierwsze tygodnie nauki przeznaczamy na uzupełnienie narzędzi matematycznych, niezbędnych do obliczeń stosowanych w optyce geometrycznej i fizycznej. Jak zauważa dr Jacek Pniewski – koordynator studiów na specjalności Optyka okularowa i optometria – studenci, mimo wspomnianych wyżej trudności, zainteresowani są wszystkimi tematami, które wiążą się z ich przyszłym zawodem i z chęcią o nich dyskutują. Prowadzenie zajęć na specjalności Optyka okularowa przynosi kadrze nauczającej dużo zadowolenia i satysfakcji. Mamy nadzieję, że tak samo będzie na studiach II stopnia. ●

Piśmiennictwo:
www.mz.gov.pl/wwwfiles/ma_struktura/docs/projekt_zawod_10022009.pdf

Uniwersytet Warszawski, Wydział Fizyki
ul. Hoża 69, 00-681 Warszawa
tel. 22 55 32 123, fax 22 55 32 333
e-mail: jpniewski@igf.fuw.edu.pl,
mkowalcz@mimuw.edu.pl
<http://optometria.fuw.edu.pl>
Informacje o rekrutacji 2013/14 znajdują się wkrótce na stronie: www.fuw.edu.pl/rekrutacja.html

SEIKO



Pomiary łatwe jak nigdy dotąd!

SEIKO Digital Multitool dla iPada to najnowocześniejszy system wideocentracji przeznaczony dla Salonów Optycznych, w skład którego wchodzi trzy wyspecjalizowane moduły:

- **Zaawansowany system wideocentracji** umożliwiający dokonywanie precyzyjnych pomiarów parametrów oprawy: szerokości i wysokości tarczy, szerokości mostka, kąta pantoskopowego, kąta oprawy WRAP oraz vertex distance – odległości od rogówki do soczewki. System umożliwia również precyzyjny pomiar PD do dali i PD do bliży, a także wysokość źrenicy dzięki czemu w bardzo łatwy sposób można dopasować parametry soczewek progresywnych. Wszystkie pomierzone parametry mogą być zapisane lub przesłane e-mailem.
- **System wsparcia sprzedaży zaawansowanych technologicznie soczewek.** Za jego pomocą możliwe jest zaprezentowanie np. zalet soczewek podwójnie asferycznych w porównaniu z innymi konstrukcjami soczewek. Możliwe jest ułatwienie Klientowi wyboru odpowiedniej dla niego soczewki progresywnej poprzez pokazanie zalet poszczególnych soczewek progresywnych SEIKO. Ciekawostką jest również możliwość prezentacji zalet soczewek wysokoindeksowych poprzez porównanie grubości soczewek w różnych indeksach i konstrukcjach w zależności od mocy soczewek. Możliwe jest również przedstawienie właściwości różnych rodzajów powłok antyrefleksyjnych, soczewek fotochromowych, polaryzacyjnych z użyciem rzeczywistego obrazu z kamery.
- **Elektroniczne lustro**, które znacznie ułatwia wybór oprawek. Zdjęcia w różnych, przymierzanych oprawach można wysłać e-mailem lub umieścić na Facebook'u, a następnie skonsultować lub przedyskutować ze znajomymi.

SEIKO Digital Multitool to doskonale mobilne narzędzie dla Salonów Optycznych. Znacznie ułatwia pracę optyka i umożliwia mu łatwiejszą sprzedaż najbardziej zaawansowanych technologicznie soczewek okularowych.

Infolinia

22 242 87 55

www.soczewki-seiko.pl

Optometria na Uniwersytecie Medycznym w Poznaniu – pierwsze doświadczenia

Uniwersytet Medyczny im. Karola Marcinkowskiego w Poznaniu oferuje studia na kierunku Optometria w trybie stacjonarnym oraz studia podyplomowe z tego zakresu. Senat Uczelni wyraził zgodę na uruchomienie od roku akademickiego 2012/2013 na Wydziale Lekarskim II pierwszych w Polsce dwustopniowych studiów stacjonarnych na kierunku Optometria.

I stopień obejmuje trzyletni program kształcenia i kończy się uzyskaniem tytułu licencjata ze specjalnością w zakresie optyki okularowej. Program został podzielony na treści podstawowe, które obejmują m.in. zagadnienia z biologii, anatomii, histologii, fizjologii, biofizyki, biochemii, ekonomii i innych, oraz treści kierunkowe, obejmujące m.in. zagadnienia z optyki, technologii optycznej, optyki fizjologicznej, optyki okularowej, śródowiska wzrokowego, biologii układu wzrokowego, percepcji, etyki, psychologii, pomocy wzrokowych, estetyki wizerunku, epidemiologii i profilaktyki narządu wzroku, wstępu do optometrii, i innych.

II stopień obejmuje program dwuletni i kończy się uzyskaniem tytułu magistra. Program studiów II stopnia, który uruchomimy w późniejszym terminie, będzie zawierał treści kształcenia z zakresu przedmiotów podstawowych, m.in. z podstaw pediatrii, geriatry, neurologii, a także z przedmiotów kierunkowych, takich jak procedury badania refrakcji, badanie refrakcji, widzenie obuoczne, optometria rozwoju, strabologia, strabologia z ortoptyką, terapia widzenia, patologia układu wzrokowego, farmakologia, psychologia poznawcza, soczewki kontaktowe.

W roku akademickim 2013/2014 uczelnia prowadzi rekrutację studentów na studia I stopnia. Warunki rekrutacji podane są na stronie internetowej uczelni pod adresem: www.ump.edu.pl.

Kształcenie rozpoczęte w październiku 2012 r. przebiega w oparciu o opracowane efekty kształcenia dla kierunku Optometria (obszar nauk medycznych). Uwzględniają one zarówno zakres wiedzy, ale także umiejętności praktyczne/zawodowe i kompetencje społeczne, które winien posiadać absolwent tego kierunku.

Program kształcenia został przygotowany przez Radę Programową dla tego kierunku studiów. W jej skład wchodzi 10 osób, m.in. interesariuszy zewnętrznych reprezentuje Przewodnicząca Polskiego Towarzystwa Optometrii i Optyki mgr Sylwia Kropacz. Dotychczasowe kształcenie przebiega prawidłowo, zaś studenci nowego kierunku studiów stacjonarnych wykazują dużą aktyw-

ność na forum uczelni, co wyraża się m.in. w przygotowaniu i publikowaniu w Gazecie Studentów „Puls UM” artykułów o zadaniach optometrii oraz informacji o zawodzie optometrysty (A. Zacharzewska).

Na podkreślenie zasługuje aktywny udział w procesie kształcenia specjalistów okulistów z Katedry i Kliniki Okulistyki naszej uczelni (będzie on szczególnie wydarty na II etapie kształcenia, czyli na studiach magisterskich). Ponadto poszczególne przedmioty w programie nauczania prowadzą profesorowie i asystenci z wszystkich czterech wydziałów uczelni, osoby o bogatym doświadczeniu edukacyjnym.

O Katedrze

Katedra Optometrii i Biologii Układu Wzrokowego od prawie 30 lat promuje kształcenie w zakresie optometrii w Polsce. Chciałbym przypomnieć tutaj podstawowe informacje dotyczące kierowanej przeze mnie od 13 lat Katedry.

Katedra Optometrii i Biologii Układu Wzrokowego współpracuje w realizacji programu licencjackiego z biofizyki, specjalność Optyka okularowa i magisterskiego z biofizyki, specjalność Optometria, realizowanego od 15 lat we współpracy z Wydziałem Fizyki UAM. Katedra prowadzi też kształcenie dla studentów na kierunku lekarskim, lekarsko-dentystycznym, zdrowiu publicznym i pielęgniarstwie z zakresu takich zagadnień, jak „Optyczna korekcja narządu wzroku” i „Profilaktyka chorób narządu wzroku”. Katedra realizuje od wielu lat badania z zakresu procesu widzenia, nawiązała też międzynarodową współpracę, głównie z ośrodkami optometrii w USA w zakresie nauki, jak i edukacji. Nasi przedstawiciele biorą aktywny udział w tworzeniu w Polsce kierunku studiów optometria, jak i w pracach nad regulacją w naszym kraju zawodu optometrysty.

Katedra współpracuje także z krajowymi i zagranicznymi towarzystwami naukowymi. Nasi pracownicy uczestniczą w międzynarodowych i krajowych zjazdach i sympozjach – w ostatnim okresie w konferencji poświęconej edukacji, a zorganizowanej przez Światową Radę Optometrii w Durbanie, RPA, w 2010 r., gdzie Kierownik Katedry został zaproszony do wygłoszenia referatu dotyczącego kształcenia podyplomowego w zakresie optometrii w Polsce. W 2003 r. Katedra była gospodarzem spotkania międzynarodowego zespołu roboczego, powołanego przez Światową Radę Optometrii do przeprowadzenia badań epidemiologicznych procesu widzenia u dzieci w wieku 5–15 lat w Polsce.

Technik optyk – kształcenie w Poznaniu

Zespół Szkół Mechanicznych w Poznaniu im. KEN uruchomił w ramach technikum klasę „technik optyk” w trybie stacjonarnym (cztery lata). Obecnie uczy się w niej 12 uczniów.

Co ciekawe, szkoła nawiązała współpracę z Pracownią Fizyki Widzenia i Optometrii Wydziału Fizyki UAM w Poznaniu – w ramach projektu POKL „Edukacja na miarę naszych potrzeb”, realizowanego przez Centrum Optyki i Optometrii (COPTOM) Fundacji UAM, uczniowie mogą uczestniczyć w specjalnie dla nich przygotowanych kursach: „Optyka w codziennej praktyce”, „Podstawy optoelektroniki” oraz „Obsługa wybranych urządzeń

diagnostycznych”. W ramach każdego z kursów realizowane będą wykłady z demonstracjami, ćwiczenia rachunkowe oraz zajęcia laboratoryjne. Uczniowie otrzymają także specjalnie przygotowane materiały dydaktyczne, zarówno w wersji drukowanej, jak i elektronicznej, a wykładowcami będą nauczyciele akademicy. Inauguracja programu odbyła się 17 maja 2013 r. w obecności prof. Ryszarda Naskręckiego.

Unikatową inicjatywą szkoły jest również planowana na sierpień Letnia Szkoła Optyki i Optoelektroniki dla Uczniów ZSM, w ramach której zostaną przeprowadzone zajęcia kursowe – w Laboratorium Optyki, Laboratorium



Prof. dr hab. BOGDAN MIŚKOWIAK
Kierownik Katedry Optometrii i Biologii Układu Wzrokowego

W ostatnim okresie w Katedrze przebywali na długoterminowych stypendiach fundowanych przez stronę amerykańską profesorowie: Timothy Wingert z University of Missouri w St. Louis oraz Joseph Pizzimenti z Nova Southeastern University, Floryda. Prowadzili oni także zajęcia dydaktyczne z klinicznej optometrii. Dzięki wieloletniej współpracy z profesorem W.C. Maplessem pracownicy Katedry mieli okazję w 2010 r. odbyć staże optometryczne w Southern College of Optometry, Memphis, USA.

W marcu 2010 r. Katedra zorganizowała międzynarodową konferencję „Rozwój optometrii w Polsce – rola szkół wyższych”, w której uczestniczyło ponad 200 osób – optometrystów, optyków, lekarzy okulistów i studentów. W dniach 10–11 czerwca 2011 r. zorganizowana została zaś międzynarodowa konferencja „Optometria 2011: problemy diagnostyki optometrycznej” z udziałem wykładowców z Polski, USA i Wielkiej Brytanii.

Skorzystaj z okazji studiowania optometrii w jednej z najlepszych uczelni medycznych w Polsce. ●

Uniwersytet Medyczny im. Karola Marcinkowskiego w Poznaniu
Katedra Optometrii i Biologii Układu Wzrokowego
ul. Rokietnicka 5D, 60-806 Poznań
tel. 61 854 73 62, 61 854 73 64, fax 61 854 73 63
e-mail: opto@ump.edu.pl, www.optometria.ump.edu.pl

Optoelektroniki oraz Laboratorium Elektroniki Klasycznej i Cyfrowej. Zajęcia zakończą się uzyskaniem odpowiednich certyfikatów.

Udział w takich przedsięwzięciach z pewnością pomoże uczniom w profesjonalnym przygotowaniu się do wykonywania zawodu technika optyka. ●

Zespół Szkół Mechanicznych im. KEN
ul. Świerkowa 8, 61-472 Poznań
tel. 61 832 19 49, fax 61 832 34 21
e-mail: zsm@pozn.interklasa.pl, www.zsken.pl

Studium Podyplomowe Optometrii – 18 lat doświadczeń edukacyjnych



W 1995 r. na Uniwersytecie Medycznym im. Karola Marcinkowskiego w Poznaniu powołano Studium Podyplomowe Optometrii. Opracowano tu i wdrożono pierwszy w Polsce program z zakresu optometrii – czterosemestralny program kształcenia podyplomowego. W każdej z dwuletnich edycji Studium uczestniczy około 25–30 słuchaczy (obecnie trwa już IX edycja). Skierowany był początkowo do optyków z wyższym wykształceniem, którzy pracowali w swym zawodzie, a ukończyli studia wyższe.

Ramowy program Studium Podyplomowego Optometrii został ostatnio zmodyfikowany, wprowadzono nowe przedmioty. Obejmuje on ponad 700 godzin do zrealizowania w ciągu czterech semestrów (co miesięczny jazd od czwartku do soboty). Czterosemestralny program obejmuje 90 pkt ECTS i został przygotowany w oparciu o zatwierdzone przez Senat

Radę Wydziału Lekarskiego II efekty kształcenia dla kierunku Optometria (obszar nauk medycznych), w których uwzględnia się obecnie ocenę wiadomości/wiedzy, ale także kładzie nacisk na zdobywanie umiejętności zawodowych i kompetencji społecznych.

Cały cykl kształcenia został podzielony na 14 modułów:

- Moduł I: Nauki biomedyczne
- Moduł II: Optyka
- Moduł III: Biologia i elementy biochemii układu wzrokowego
- Moduł IV: Nauki przedkliniczne
- Moduł V: Percepcja wzrokowa
- Moduł VI: Badania optometryczne
- Moduł VII: Patologia układu wzrokowego
- Moduł VIII: Optyka okularowa
- Moduł IX: Widzenie obuoczne
- Moduł X: Niedowidzenie i pomoce wzrokowe
- Moduł XI: Soczewki kontaktowe
- Moduł XII: Podstawy optometrii dziecięcej
- Moduł XIII: Nauki psychologiczno-filozoficzne
- Moduł XIV: Praca końcowa i egzamin

Program ten zyskał w 2004 r. pozytywną opinię zespołu akredytacyjnego Światowej Rady Optometrii (WCO), zaś w 2010 r. został zaprezentowany podczas Kongresu Światowej Rady Optometrii w Durbanie.

Absolwenci Studium uzyskują świadectwo ukończenia studiów podyplomowych w zakresie optometrii. Dotychczas studia podyplomowe z optometrii ukończyło 150 osób.

Prof. dr hab. BOGDAN MIŚKOWIAK
Kierownik Studium Podyplomowego Optometrii

Kandydaci do podjęcia studiów podyplomowych przyjęci zostają w wyniku postępowania kwalifikacyjnego opartego na wynikach egzaminu testowego (z zakresu biologii człowieka oraz optyki). Wymagane są następujące dokumenty:

- podanie zawierające dane osobowe;
- uwierzytelniony odpis dyplomu ukończenia studiów wyższych;
- wskazane doświadczenie zawodowe w branży optycznej;
- uiszczenie wymaganych opłat.

Uczelnia planuje rozpoczęcie X edycji Studium Podyplomowego Optometrii pod koniec bieżącego roku.

Dodatkowe informacje o działalności Katedry, Studium Podyplomowego Optometrii oraz rekrutacji dostępne są na stronie: www.optometria.ump.edu.pl. Serdecznie zapraszamy wszystkich chętnych do zdobywania wiedzy w zakresie optometrii do naszej uczelni. ●

Uniwersytet Medyczny im. Karola Marcinkowskiego w Poznaniu
Katedra Optometrii i Biologii Układu Wzrokowego
ul. Rokietnicka 5D, 60-806 Poznań
tel. 61 854 73 62, 61 854 73 64, fax 61 854 73 63
e-mail: opto@ump.edu.pl, www.optometria.ump.edu.pl

Wybrana oferta edukacyjna firm i instytucji

Akademia Kontaktologii i Optometrii



Akademia Kontaktologii i Optometrii oferuje szkolenia „Refrakcja w praktyce”. Są one skierowane do lekarzy okulistów i optometrystów, chcących pogłębić swoją wiedzę i doświadczenia praktyczne w zakresie pełnego badania refrakcji z wykorzystaniem foroptera. Zajęcia teoretyczne i praktyczne prowadzi mgr inż. Tomasz Tokarzewski doświadczony, praktykujący optometrysta dyplomowany, prowadzący również wykłady dla studentów optometrii.

Ilość miejsc w każdym z cykli jest ograniczona. Ćwiczenia praktyczne, z wykorzystaniem foroptera, odbywają się w grupach dwu-, trzyosobowych.

Każdy cykl szkoleń składa się z trzech modułów:

1. Korekcja sferyczna i sfero-cylindryczna
2. Widzenie bliskie
3. Widzenie obuoczne

Więcej informacji i szczegółowy program szkoleń znajduje się na stronie: www.akio.pl. Kontakt: akademia@akio.pl lub pod numerem tel.: 783 833 567. ●

- koncentrację na potrzebach wszystkich grup zawodowych (specjalista, właściciel, personel sprzedażowy, uczeń/student);
- elastyczność w podejściu do organizowanych działań.

Dla specjalistów – dla okulistów i optometrystów

Konferencje kontaktologiczne

Chcąc zwiększyć dynamizm rozwoju kontaktologii w Polsce, firma Alcon rozpoczęła organizację konferencji kontaktologicznej, której tematyka co roku będzie ulegała zmianie. Ze względu na zachodzące w społeczeństwie zmiany struktury wiekowej oraz idące za tym zmieniające się potrzeby wzrokowe naszych pacjentów/klientów, tematem tegorocznego sympozjum stał się „Pacjent 40+”. Zaproszeni wykładowcy przedstawią m.in. takie aspekty, jak przedni odcinek oka u pacjenta 40+, suplementy diety, wyzwania korekcji prezbipii oraz omówią konkretne przypadki. W tym roku konferencja odbyła się już w Warszawie, a wkrótce, bo 22 czerwca odbędzie się w Katowicach, 14 września w Gdańsku i 12 października w Poznaniu.

Wsparcie edukacyjne firmy Alcon



Chcąc wymienić najważniejsze założenia działań edukacyjnych i szkoleniowych prowadzonych przez dział Vision Care firmy Alcon (dawniej CIBA Vision), należy zwrócić uwagę na trzy aspekty:

- mnogość form, zakres tematyczny i uniwersalność oferty (konferencje, szkolenia produktowe, tematyczne, aplikacyjne oraz biznesowe);



Foto: FotomasMedia.pl

Szczegółowe informacje oraz możliwość zarejestrowania się na konferencję znaleźć można na stronie www.konferencjealcon.pl lub u przedstawicieli handlowych Alcon.

Udział w konferencjach zewnętrznych

Tematykę kontaktologiczną firma Alcon stara się przedstawiać podczas organizowanych w Polsce konferencji okulistycznych, jak m.in. Zjazd Okulistów Polskich (PTO), „Okulistyka – kontrowersje” czy AGF/Red Eye, a także optycznych, jak Kongres KRIO czy targi Optyka w Poznaniu.

Szkolenia aplikacyjne i tematyczne

Wszystkim chcącym podjąć się aplikacji soczewek kontaktowych oferujemy programy szkoleniowe:

1. Kompleksowe szkolenie z aplikacji soczewek jest realizowane w Centrum Szkoleniowym Alcon w Warszawie. Podczas czterech dwudniowych bloków (czwartek, piątek) zapoznać się można z tematyką aplikacji soczewek, ewentualnych przeciwwskazań do ich noszenia, korekcji astygmatyzmu oraz prezbipii, pielęgnacji, aplikacji soczewek u dzieci, powikłań oraz pracy z lampą szczelinową. Wykładowcami są praktycy – optometryści oraz lekarze okuliści. Niewątpliwym plusem tego szkolenia jest część praktyczna, podczas której przeprowadzany jest dobór soczewek zaproszonym pacjentom.
2. Program Practice Academy realizowany jest przez trenerów wewnętrznych i zewnętrznych. Ta tajemnicza nazwa obejmuje szeroki zakres indywidualnie dobranych szkoleń. Mają one często charakter zaawansowanego kursu aplikacji soczewek i odbywają się w małych grupach w dogodnej dla uczestników lokalizacji. Realizujemy też szkolenia indywidualne, dobrane do potrzeb szkolonego i odbywające się w jego gabinecie.
3. Programy szkoleniowe organizowane we współpracy z cechami optycznymi mają charakter spotkań w grupach około 20-osobowych i przeznaczone są dla optyków zrzeszonych w cechach oraz specjalistów z nimi współpracujących.

Dla właścicieli

Właścicielom oraz kadry zarządzającej firma Alcon oferuje program rozwoju biznesowego – **Management and Business Academy (MBA)**, realizowany we współpracy z jedną z najlepszych w Polsce uczelni ekonomicznych. Po przeanalizowaniu specyfiki rynku optycznego oraz metod stosowanych przez osoby zarządzające w tej branży, wykładowcy ze Szkoły Głównej Handlowej stworzyli program obejmujący aspekty, z którymi managerowie na co dzień zmagają się w swojej pracy. Podczas połączonych w trzy weekendowe zjazdy siedmiu spotkań, uczestnicy pogłębiają wiedzę z zakresu m.in. budowania i zarządzania zespołem, motywowania, strategii biznesowych, finansów przedsiębiorstw, marketingu i tech-



Foto: FotomasMedia.pl

informacja własna Alcon Vision Care

nik sprzedaży. Kurs MBA kończą warsztaty praktyczne, podczas których każdy z uczestników stara się znaleźć sposób na wdrożenie nowych narzędzi do swojej praktyki. Uczestnicy otrzymują imienny dyplom SGH, który jest certyfikatem potwierdzającym zdobyte podczas kursu umiejętności.

Aby wziąć udział w tym szkoleniu, należy skontaktować się z właściwym dla swojego terenu przedstawicielem handlowym firmy Alcon.

Dla personelu sprzedażowego

Wsparcie pracowników salonów odpowiedzialnych bezpośrednio za sprzedaż realizowane jest wielotorowo. Oprócz realizowanych przez przedstawicieli handlowych szkoleń produktowych, personel sprzedający może wziąć udział w jednym z trzech szkoleń:

- Asystent sprzedaży soczewek kontaktowych
- Asystent aplikacji soczewek kontaktowych
- Customer Journey – podróż klienta

Pierwsze ze szkoleń przygotowuje do kompetentnego doradztwa w zakresie soczewek kontaktowych. Obejmuje ono takie aspekty, jak podstawy optyki soczewek, podstawy wiedzy z zakresu aplikacji, różnica pomiędzy okularami a soczewkami, pielęgnacja. Drugi poziom szkolenia – Asystent Aplikacji – jest kontynuacją pierwszego. Do zajęć asystenta dochodzi wspieranie specjalisty aplikującego soczewki, czyli przejęcie odpowiedzialności za edukację pacjenta w obszarze bezpiecznego zakładania, zdejmowania oraz pielęgnacji soczewek. Szkolenie Customer Journey wspiera uczestników w obszarze ich umiejętności sprzedażowych, rozmów z klientami, prezentacji i komunikacji oraz radzenia sobie w sytuacjach trudnych.

Wszystkie trzy szkolenia mają postać weekendowych zjazdów i realizowane są w różnych miejscach Polski.

Dla uczniów i studentów

Firma Alcon stara się brać aktywny udział w życiu wszystkich polskich uczelni wyższych, kształcących studentów w zakresie optometrii, optyki i okulistyki. Działania edukacyjne obejmują też szkoły optyczne oraz ortooptyczne. W ramach spotkań ze studentami prowadzone są całonocne wykłady lub warsztaty na temat soczewek kontaktowych, ich aplikacji, pielęgnacji i bezpieczeństwa stosowania. Zdarza się, że wykłady poświęcone kontaktologii rozszerzane są o aspekty związane z optyką widzenia i pomiarami refrakcji.

Alcon bierze też czynny udział w organizowanych przez koła naukowe konferencjach dla studentów medycyny lub optometrii.

Wszystkich zainteresowanych ofertą edukacyjną firmy Alcon zapraszamy do kontaktu z przedstawicielami regionalnymi, którzy szerzej przedstawiają każdy z programów oraz warunki uczestnictwa. Informację na temat szkoleń uzyskać też można dzwoniąc do Biura Obsługi Klienta w Warszawie. ●

Program edukacyjny Bausch + Lomb

BAUSCH + LOMB

Firma Bausch + Lomb od lat zajmuje się edukacją specjalistów ochrony wzroku oraz personelu pracującego w salonach optycznych i gabinetach okulistyczno-optometrycznych.

Kilka lat temu, pod nazwą Bausch + Lomb University, powstała inicjatywa szkoleń generycznych dla lekarzy okulistów i optometrystów z zakresu badania przedniego odcinka oka, doboru soczewek kontaktowych oraz badania refrakcji. Obecnie firma Bausch + Lomb w Polsce prowadzi szereg indywidualnych szkoleń dostosowanych do potrzeb uczestników. Szkolenia te obejmują takie zagadnienia jak:

- dobór sferycznych, torycznych i multifokalnych soczewek kontaktowych,
- badanie refrakcji przy doborze soczewek kontaktowych,
- badanie i ocena przedniego odcinka oka.

Szkolenia prowadzone są w małych grupach i skoncentrowane na zajęciach praktycznych. Prowadzą je specjaliści zajmujący się na co dzień aplikacją soczewek kontaktowych.

Kolejną inicjatywą edukacyjną Bausch + Lomb jest platforma Akademia Vision Care, która jest jednym z największych portali edukacyjnych dla specjalistów z zakresu ochrony wzroku. Użytkownicy platformy mogą wysłuchać ciekawych wykładów, przejść przez szkolenia i prezentacje naukowe oraz zapoznać się z abstraktami artykułów publikowanych w zagranicznej prasie specjalistycznej. Dostęp do platformy jest bezpłatny, wymaga jedynie zalogowania na stronie internetowej: www.academyofvisioncare.com/pl/pl. ●



informacja własna B+L

Program Stypendialny dla Studentów Optometrii FORCE

FORCE CooperVision

Firma CooperVision uruchomiła w roku akademickim 2012/2013 Program Stypendialny dla Studentów Optometrii FORCE (Future Ocular Research Creativity Event). W programie uczestniczyli studenci optometrii z ośmiu krajów: Polski, Czech, Niemiec, ►

REWOLUCJA OPTYCZNA RODENSTOCK

Nowe niemieckie soczewki z technologią Eye Lens Technology EyeLT® już w Polsce!
Dostępne tylko dla Autoryzowanych Partnerów Rodenstock.



Z EyeLT®2
Do 40% lepsze widzenie w blizy i odległościach pośrednich.
W pełni indywidualnie dobrane moce do blizy.
Soczewki Impression®2



Z EyeLT®
Do 25% lepsze widzenie w blizy i odległościach pośrednich.
Bez dodatkowych pomiarów.
Soczewki Multigressiv 2



Bez EyeLT®



RODENSTOCK
See better. Look perfect.



Foto: CooperVision

Akademia Essilor i Uniwersytet Essilor



Wielkiej Brytanii, Norwegii, Włoch, Hiszpanii i Francji. Główne cele programu stypendialnego FORCE to:

- zwiększenie zainteresowania soczewkami kontaktowymi wśród studentów optometrii;
- rozwój badań dotyczących soczewek kontaktowych;
- wzrost liczby specjalistów dopasowujących soczewki kontaktowe;
- rozwój rynku soczewek kontaktowych w Europie;
- wymiana doświadczeń pomiędzy ośrodkami badawczymi kształcącymi optometrystów.

W Polsce do programu FORCE przystąpiły w 2012 roku dwie uczelnie: Politechnika Wrocławska i Uniwersytet im. Adam Mickiewicza w Poznaniu. Do udziału w projekcie zaproszeni zostali studenci ostatniego roku studiów magisterskich o specjalności optometrii. Władze tych dwóch polskich uczelni wybierały najlepszą pracę magisterską o tematyce związanej z soczewkami kontaktowymi. Autor najlepszej pracy z każdej uczelni otrzymał od firmy CooperVision jednorazowe stypendium w wysokości 2000 euro. Drugim etapem programu FORCE było wybranie przez niezależne od CooperVision jury najlepszej pracy w kraju. Kolejnym, ostatnim etapem był finał europejski FORCE w Nicei, w czasie którego swoje prace prezentowali najlepsi studenci z ośmiu krajów europejskich.

Tegorocznym zwycięzcą polskiej edycji programu FORCE był Tomasz Sulński, absolwent UAM w Poznaniu. Jego praca na temat dyfuzji wybranych środków znieczulających w silikonowo-hydrożelowych soczewkach kontaktowych wzbudziła duże zainteresowanie wśród międzynarodowego, niezależnego od CooperVision jury. Europejski finał FORCE wygrała Michelle Snowball z Glasgow Caledonian University, autorka pracy oraz konstruktorka urządzenia służącego do badania czynności gruczołów Meiboma. Nagrodą dla zwycięzcy finału w Nicei jest udział w konferencji organizowanej przez American Academy of Optometry w Seattle w Stanach Zjednoczonych.

Sukces Programu Stypendialnego dla Studentów Optometrii FORCE w roku akademickim 2012/2013 spowodował, że zespół CooperVision Polska podjął decyzję o kontynuacji programu w kolejnych latach. Pragniemy dalej zacieśniać współpracę z uczelniami wyższymi i zaprosić wszystkich chętnych do nowej edycji projektu FORCE 2013/2014, którego finał odbędzie się w kwietniu 2014 roku w Barcelonie. Więcej informacji na temat programu można uzyskać pod adresem www.cooper-vision-force.com.

informacja własna
CooperVision

W ramach Akademii Essilor, firma Essilor oferuje następujące moduły szkoleniowe:

1. Optyka: podstawy optyki geometrycznej, optyka fizjologiczna, optyka falowa, warsztat optyczny
2. Materiały optyczne i produkty Essilor: materiały i powłoki optyczne, soczewki jednoogniskowe, progresywne i przeciwstónczne, produkcja soczewek, urządzenia salonu optycznego
3. Szkolenie sprzedażowe EyeCare
4. Interaktywny program szkoleniowy Needs Based Solutions
5. Jak zwiększyć sprzedaż soczewek progresywnych?

EyeCare to program szkoleniowy oparty na wieloletnich doświadczeniach firmy Essilor, zawierający rozległe know-how z zakresu sprzedaży i marketingu. Ma pomóc optykowi w nabyciu umiejętności zmierzających do podniesienia poziomu usług i zwiększenia satysfakcji użytkowników dzięki lepszemu zrozumieniu ich potrzeb wzrokowych i oferowaniu bardziej indywidualnych, profesjonalnych rozwiązań. Program obejmuje:

- Szkolenia personelu salonu optycznego
- Materiały marketingowo-sprzedażowe
- Wsparcie we wdrażaniu procesu monitoringowego

Needs Based Solutions to program szkoleniowy, który odniósł olbrzymi sukces w USA i w Europie. Uwzględnia analizę i indywidualne podejście do sprzedaży usług i produktów optycznych w salonie optycznym. Celem programu jest podniesienie umiejętności i znaczący wzrost sprzedaży w salonie optycznym. Składa się z etapów:

- Szkolenie personelu salonu optycznego
- Prezentacja sposobów sprzedaży w warunkach rzeczywistych
- Wdrażanie w proces sprzedaży nabytych umiejętności przy pomocy konsultantów biznesowych
- Trzymiesięczny monitoring postępów rozpoczynający się od pierwszej sesji szkoleniowej

Ponadto Essilor umożliwia zwiedzanie w Polsce najnowocześniejszego laboratorium recepturowego, wykorzystującego do produkcji soczewek technologie obróbki cyfrowej.

Pracownia Fizyki Widzenia i Optometrii UAM oraz Essilor we współpracy z Varilux University (Paryż) zapraszają optometrystów, lekarzy okulistów, optyków okularowych, pracowników salonów optycznych oraz studentów optometrii na kurs akademicki „Sukces specjalisty w opiece nad pacjentem z przeziębieniem – efektywne dopasowanie soczewek progresywnych”. Celem kursu jest przekazanie wiedzy i umiejętności w zakresie metod efektywnej aplikacji i sprzedaży soczewek progresywnych, eliminowania obaw i niepewności pacjentów i specjalistów, rozwiązywania praktycznych problemów związanych z aplikacją oraz

nietypowych sytuacji w dopasowaniu soczewek progresywnych. Kolejna edycja planowana jest w II połowie roku.

Essilor oferuje również zagraniczne szkolenia z zakresu optyki, refrakcji, materiałów i powłok antyrefleksyjnych oraz tematyki szczególnych przypadków. Szkolenia prowadzone są w językach angielskim, francuskim, hiszpańskim i włoskim w Essilor Academy Europe (dawniej Varilux University) w Paryżu. Essilor udziela pomocy w organizacji uczestnictwa w szkoleniu.

Nowością firmy Essilor jest oferta biznesowo-szkoleniowa „Jak zwiększyć sprzedaż soczewek progresywnych?”, edukacyjny program szkoleniowy zwiększający świadomość pracowników salonów oraz ich klientów na temat możliwych rozwiązań dla przeziębionych. Zbudowany na sprawdzonych metodach system edukacyjny ma efektywnie zwiększać ilość i jakość soczewek progresywnych sprzedawanych w salonach optycznych w Polsce.

Osoby zainteresowane uczestnictwem w ww. szkoleniach proszone są o przesłanie danych kontaktowych pod adres: marketing@essilor.com.pl.

informacja własna Essilor

Hoya Lens Poland – współpraca z uczelniami



Firma Hoya Lens Poland mocno angażuje się we współpracę z wiodącymi ośrodkami kształcącymi optyków okularowych i optometrystów, doceniając znaczenie jak najlepszego przygotowania studentów do pracy w naszej branży. Poza szkoleniami, opisanymi poniżej, pozostajemy w stałym kontakcie, oferując korzystanie z naszych zaawansowanych urządzeń (skanery, systemy wideocentracji) do nauki i ewentualnych testów/badań dla studentów.

Ważnym elementem współpracy jest również dostarczanie soczewek okularowych, które mogą być wykorzystywane w zajęciach praktycznych.

1. Uniwersytet im. Adama Mickiewicza, Poznań

- Cykliczne szkolenia dla studentów z zakresu najnowszych produktów i technologii pojawiających się na rynku optycznym, organizowane bezpośrednio na uczelni.

- Rokroczne wizyty studentów w Laboratorium Soczewek Recepturowych w Piasecznie, zwiedzanie produkcji, zapoznanie się z najnowszymi technologiami, prezentacje produktowe. Celem wizyt jest zapoznanie studentów z najnowocześniejszymi technologiami produkcyjnymi.

- Cykl szkoleń dotyczących soczewek progresywnych w szerokim, przekrojowym ujęciu – w sumie zorganizowaliśmy cztery takie spotkania. Spotkania były organizowane pod kątem zarówno studentów, jak i praktykujących już optyków.
- Dwudniowe szkolenie dla studentów na ostatnim semestrze studiów dotyczące komunikacji z klientem i podstaw technik sprzedaży.

2. Uniwersytet Warszawski

- Cykliczne szkolenia dla studentów z zakresu najnowszych produktów i technologii pojawiających się na rynku optycznym, organizowane bezpośrednio na uczelni.

- Rokroczne wizyty studentów w Laboratorium Soczewek Recepturowych w Piasecznie, zwiedzanie produkcji, zapoznanie się z najnowszymi technologiami, prezentacje produktowe. Celem wizyt jest zapoznanie studentów z najnowocześniejszymi technologiami produkcyjnymi.

3. Politechnika Wrocławska

- Rokroczne wizyty studentów w Laboratorium Soczewek Recepturowych w Piasecznie, zwiedzanie produkcji, zapoznanie się z najnowszymi technologiami, prezentacje produktowe. Celem wizyt jest zapoznanie studentów z najnowocześniejszymi technologiami produkcyjnymi.

informacja własna Hoya Lens Poland

Działania edukacyjne Johnson & Johnson

Johnson & Johnson Vision Care | **TWOJE SUKCESY Z NASZYM WSPARCIEM**

Działania edukacyjne prowadzone przez firmę Johnson & Johnson Vision Care skierowane do specjalistów skupiają się wokół programu ACUVUE Eye Health Advisor oraz propozycji The Vision Care Institute.

Już od 2005 roku firma Johnson & Johnson Vision Care, w odpowiedzi na zapotrzebowanie ze strony specjalistów, organizuje program ACUVUE Eye Health Advisor. Na program ten składa się szereg narzędzi edukacyjnych przeznaczonych dla lekarzy okulistów, optometrystów oraz ich pacjentów, a mających na celu poszerzenie wiedzy z zakresu użytkowania soczewek kontaktowych, jak również szeroko pojętych tematów związanych ze zdrowiem oczu. W ramach programu w dniach 20–21 kwietnia już po raz szósty odbyło się coroczne Międzynarodowe Sympozjum Naukowe, na które przybyła rekordowa liczba 531 uczestników.

Aby ułatwić specjalistom praktykującym w różnych rejonach kraju udział w wydarzeniach edukacyjnych, program oferuje również cykl szkoleń organizowany w sześciu miastach Polski. Składają się na niego dwa moduły poruszające zagadnienia aplikacji zarówno miękkich sferycznych, jak i torycznych soczewek kontaktowych oraz profilaktyki i rozpoznawania powikłań związanych z ich użytkowaniem. Na każdy moduł składają się wykłady oraz cieszące się wielką popularnością zajęcia praktyczne, dające możliwość zweryfikowania

swoich umiejętności przy udziale doświadczonych specjalistów.

Najnowszą inicjatywą Johnson & Johnson, Vision Care jest ogólnopolska kampania społeczna „Dobry wzrok na całe życie”, którą po raz pierwszy zrealizowaliśmy w 2011 roku pod patronatem Polskiego Towarzystwa Okulistycznego. Jej celem jest wypromowanie Światowego Dnia Wzroku, który przypada na drugi czwartek października, propagowanie regularnej kontroli wzroku, informowanie o konieczności właściwej korekcji wady wzroku oraz zachęcenie do wizyty w salonach optycznych oraz gabinetach optometrycznych i okulistycznych.

Z myślą o ochronie zdrowia oczu najmłodszych już po raz drugi przygotowaliśmy cykl prelekcji skierowany do uczniów gimnazjów i liceów w całym kraju. Ich celem jest podniesienie świadomości konieczności ochrony zdrowia oczu i dostępnych metod korekcji wzroku.

Program ACUVUE Eye Health Advisor to również wydawane cyklicznie tematyczne magazyny „Eye Health Advisor”, w których artykuły zawierające przydatne w codziennej praktyce informacje publikują międzynarodowe autorytety w dziedzinie kontaktologii i zdrowia oczu. Najnowszy numer poświęcony jest pełnej korekcji wzroku.

Z myślą o przyszłych i obecnych użytkownikach soczewek kontaktowych przygotowaliśmy również zestaw siedmiu kompletnych broszur ułatwiających specjalistom pełnienie roli edukacyjnej. W tym roku wydaliśmy nowy materiał z tej serii: „Odkryj, czym jest astygmatyzm i sprawdź, czy dotyczy to Ciebie”, zawierający szereg informacji na temat astygmatyzmu, soczewek torycznych oraz Projektu Przyspieszonej Stabilizacji. Wspólnie



z Polskim Stowarzyszeniem Soczewek Kontaktowych przygotowaliśmy nową edycję ulotki „7 grzechów, których Twoje oczy nigdy Ci nie wybaczą”.

The Vision Care Institute of Johnson & Johnson (TVCI) to instytucja edukacyjna zlokalizowana w Pradze. Oferuje możliwość prowadzenia multimedialnych wykładów w języku polskim, a także zajęć praktycznych w świetnie wyposażonych salach ćwiczeń. Co roku do TVCI wyjeżdża kilka grup specjalistów z Polski: lekarze okuliści i optometryści. W tym roku po raz pierwszy zapraszamy również studentów optometrii. Będą oni mogli pogłębić swoją wiedzę o soczewkach kontaktowych, ich aplikacji, rodzajach materiałów, z których są wykonane oraz korekcji astygmatyzmu. Należy podkreślić, że wszystkie szkolenia są bezpłatne i prowadzone przez najlepszych specjalistów o ugruntowanej pozycji.

Instytut przygotowuje szereg publikacji, książek i pomocy w pracy z pacjentem. Dostępna jest również strona internetowa, która, chociaż na razie jedynie w języku angielskim, oferuje szereg nowych, przydatnych informacji w przystępnej formie: www.thevision-careinstitute.co.uk.

Spotykamy się z Państwem także w trakcie konferencji naukowych, zjazdów i targów. Zapraszamy wykładowców, organizujemy towarzyszące szkolenia i warsztaty. Bierzymy m.in. udział w Kongresie Polskiego Towarzystwa Okulistycznego, we Wrocławskich Spotkaniach Okulistycznych oraz w targach Optyka.

PROJEKT FIZYKA wobec wyzwań XXI wieku

obejmuje:

- Kierunek studiów „Zastosowania fizyki w biologii i medycynie” z pięcioma specjalnościami do wyboru:
 - Fizyka molekularna
 - Fizyka medyczna
 - Neuroinformatyka
 - Optyka okularowa i optometria
 - Projektowanie molekularne i bioinformatyka
- Kurs „Ochrona radiologiczna i radiometria w medycynie”
- Wykłady w języku angielskim
- Staże zagraniczne
- Wizyty studyjne


www.fizykaxod.fuw.edu.pl

Człowiek – najlepsza inwestycja

KAPITAŁ LUDZKI

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Nie należy zapominać, że Konsultant ds. Rynku Medycznego regularnie przeprowadza szkolenia ze specjalistami w ich miejscach pracy, w zależności od potrzeb i wiedzy zdobytej wcześniej na szkoleniach AEHA i we własnej praktyce. Firma Johnson & Johnson w sposób unikalny na polskim rynku wspiera również rozwój prywatnych praktyk.

Chcemy spotykać się z Państwem jak najczęściej! 
informacja własna JJVC

Moduły e-learningowe firmy Transitions Optical


Transitions

Firma Transitions Optical, największy dostawca adaptujących się soczewek okularowych, ściśle współpracuje z optykami i optometrykami, by pomóc im zwiększyć swoją wiedzę o produkcie i dzięki temu poprawić ich umiejętności, pewność siebie i łatwość w zakresie oferowania soczewek Transitions klientom. Oprócz broszur informacyjnych oraz materiałów, które firma Transitions dystrybuje wśród optyków i optometrystów, firma opracowała wyjątkowe narzędzia, które są dostępne on-line, na stronie www.mytransitions.pl.

Pierwszy moduł jest poświęcony soczewkom Transitions Signature VII. W ciągu 10 minut na około 20 slajdach można zapoznać się z głównymi aspektami najnowszej generacji soczewek adaptujących się do codziennego użytku firmy Transitions. Pierwszy jest zabytułowany „Niepowtarzalna Metodologia Rozwoju” i przedstawia sposób, w jaki firma Transitions Optical opracowała ten nowy produkt, a także kluczowe zalety przetomowej technologii molekularnej wynalezioną przez firmę.

Drugi moduł skupia się na korzyściach dla użytkownika, zawiera szczegółowe dane oraz argumenty dotyczące funkcjonowania soczewek i sposobu, w jaki pacjenci postrzegają tę nową generację soczewek.

Każdy optyk i optometrysta może, po bezpłatnej rejestracji, uzyskać dostęp do modułów e-learningowych firmy Transitions na portalu handlowym: www.mytransitions.pl. Moduł jest łatwy i elastyczny, nie ma potrzeby ściągania materiałów na swój komputer, całe szkolenie odbywa się on-line i można z niego korzystać nieograniczoną ilość razy.

Zapoznanie się z kluczowymi faktami i cyframi dotyczącymi soczewek Transitions jest istotnym czynnikiem, który pomoże optykom zbudować biznes z udziałem soczewek oferujących wartość dodaną i jednocześnie zapewniających bazę zadowolonych klientów. 



informacja własna Transitions Optical

Kursy w cechach

Cech Optyków w Warszawie

W kwietniu zakończyła się kolejna edycja kursu refrakcji II stopnia, w którym uczestniczyło 28 osób.

Przyjmujemy już zapisy na następną edycję kursu refrakcji I stopnia, rozpoczynającą się w październiku, organizowaną przez Cech Optyków w Warszawie pod patronatem Krajowej Rzemieślniczej Izby Optycznej. Proponujemy w ramach zajęć na kursie cykl sześciu sześciogodzinnych wykładów obejmujących wiadomości teoretyczne oraz zajęcia praktyczne z zakresu podstaw refrakcji (łącznie 36 godzin). Ćwiczenia praktyczne odbywają się z wykorzystaniem m.in. foroptera, lampy szczelinowej oraz kasyety okulistycznej. Zajęcia prowadzone są przez dr n. med. Andrzeja Styszyńskiego, w soboty lub w niedziele w zależności od grupy, raz w miesiącu w siedzibie KRIO przy ul. Przy Agorze 28 w Warszawie. Poniżej prezentujemy program kursu refrakcji I stopnia:

1. Podstawy optyki geometrycznej.
2. Układ wzrokowy.
3. Układ optyczny oka (punkt daleki, punkt bliiski, refrakcja, amplituda akomodacji).
4. Krótkowzroczność i zasady jej korekcji.
5. Nadwzroczność i zasady jej korekcji.
6. Astygmatyzm i zasady jego korekcji.
7. Ostrość wzroku i sposoby jej badania.
8. Subiektywne (podmiotowe) metody określania refrakcji: metoda Dondera, test czerwono-zielony, określenie astygmatyzmu z użyciem figury promienistej, określenie astygmatyzmu za pomocą cylindra skrzyżowanego.
9. Obiektywne (przedmiotowe) metody określania refrakcji: skioskopia, oftalmometr, refraktometr, autorefraktometr.
10. Badanie i korekcje prezbopii.
11. Pryzmaty i ich zastosowanie. Pryzmatyczne działanie soczewek sferycznych.
12. Widzenie obuoczne (ortoforia, heteroforia, zez towarzyszący, zez porażony).
13. Zależność między akomodacją a konwergencją.
14. Badanie refrakcji oraz ustalanie odpowiedniej korekcji obuocznej za pomocą foroptera.
15. Badanie refrakcji osób słabowidzących.


W październiku planowane jest rozpoczęcie kolejnej edycji kursu refrakcji III stopnia. Celem kursu, obejmującego łącznie 21 godzin, są ćwiczenia praktyczne z zakresu badania refrakcji oraz sposoby postępowania z zastosowaniem procedur optometrycznych. Poniżej program kursu refrakcji III stopnia:

1. Metody badania refrakcji i zasady optycznej korekcji wzroku: metody subiektywne (podmiotowe), metody obiektywne (przedmiotowe).
2. Metody badania i korekcji zaburzeń widzenia obuoczego: usprawnienie akomodacji i konwergencji.
3. Badanie i korekcja do blizy.
4. Wyposażenie gabinetu optometrycznego: omówienie testów (m.in. w rzutniku).



5. Badanie refrakcji i korekcja osób słabowidzących: pomoce wzrokowe.
6. Optyk a choroby oczu, współpraca pomiędzy optykiem a okulistą.
7. Korekcja przy pomocy soczewek kontaktowych: soczewki miękkie, twarde, diagnostyczne.

Zapraszamy również na kurs ortoptyczny I stopnia, planowany w terminach 22–23.06.2013 lub 29–30.06.2013 r. (jeden weekend do wyboru). Kurs ortoptyczny I stopnia, stworzony specjalnie na potrzeby optyków, prowadzony jest na bazie autorskiego programu mgr Ewy Witowskiej, dyplomowanej ortoptystki i optometrystki. Szkolenie rozszerza wiedzę z zakresu optyki okularowej i zawiera ćwiczenia służące usprawnieniu układu wzrokowego. Część praktyczna stanowi narzędzi stosowanych w ortoptyce. Wykłady i ćwiczenia prowadzone są w siedzibie KRIO, przy ul. Przy Agorze 28, w Warszawie. Zajęcia odbywają się w sobotę w godz. 9:00–18:00, a w niedzielę 9:00–16:00. Ćwiczenia na kursie wykonywane są z wykorzystaniem m.in. listew pryzmatycznych oraz akomodacyjnych, flipperów, sznurka Brocka, piłki Marsdena, kart fuzyjnych, stereogramów, tablic Harta, folii anty-supresyjnych i kolorowych.

Biuro Cechu udziela informacji o szkoleniach oraz przyjmuje zapisy, a czynne jest od poniedziałku do piątku od 9:00 do 13:00, faks/tel. 22 635 78 67, e-mail: cech.optyk@interia.pl. 


informacja własna Cechu Optyków w Warszawie


Międzywojewódzki Cech Rzemiosł Optycznych



Międzywojewódzki Cech Rzemiosł Optycznych organizuje kursy refrakcji o różnym stopniu zaawansowania, prowadzone przez dra Andrzeja Styszyńskiego. MCO zapewnia słuchaczom doskonałe warunki do nauki, a sala dydaktyczna wyposażona jest w nowoczesny sprzęt do badania refrakcji.

Ponadto MCO organizuje kursy doboru soczewek kontaktowych, prowadzone przez specjalistów, a także kursy doboru pomocy dla słabowidzących.

Więcej informacji udziela Biuro Cechu: tel. 61 853 77 83, e-mail: biuro@mco.pl, www.mco.pl. 

 Opr. M.L. na podstawie przesłanych materiałów otrzymanych od organizatorów, firm i cechów

SHAMIR PROLINE™

Wykorzystaj pasję swojego klienta



Zapytaj naszych Przedstawicieli o kupony rabatowe Proline dla Twoich klientów

Shamir Polska,
ul. Kłobucka 25,
02-699 Warszawa,
tel. 22 6668676; fax 22 6668680
info@shamir.pl; www.shamir.pl

Szczegółowe informacje u Przedstawicieli Handlowych:

- woj. mazowieckie tel. 519 898 712,
- woj. zachodniopomorskie, lubuskie, wielkopolskie tel. 513 344 835,
- woj. łódzkie, podlaskie, lubelskie tel. 513 344 835,
- woj. pomorskie, warmińsko-mazurskie, kujawsko-pomorskie tel. 519 898 512,
- woj. dolnośląskie, opolskie, śląskie tel. 513 344 813,
- woj. świętokrzyskie, małopolskie, podkarpackie tel. 504 073 568.



SHAMIR

Soczewki lentikularne

Zapewne każda z osób pracujących w zawodzie optyka czy optometrysty spotkała choć raz w swojej karierze klienta, dla którego standardowe, jednoogniskowe soczewki okularowe nie były wystarczające. Dotyczy to osób o bardzo dużej wadzie wzroku lub pacjentów afakijnych, a co za tym idzie – zmuszonych do noszenia okularów z soczewkami o dużej mocy. Szacuje się, że osób z dużą wadą wzroku, potrzebujących mocy powyżej $-/+15D$, jest w Polsce kilkanaście tysięcy.

Osoby z dużą krótkowzrocznością i z dużą nadwzrocznością zwykle skazane są na noszenie okularów z bardzo grubymi szklami. W zależności od tego, czy są to soczewki z mocami dodatnimi czy z ujemnymi, obarczone są różnymi wadami. W przypadku standardowych soczewek dodatnich są one bardzo grube w centrum, a tym samym również i cięższe pomimo zastosowania materiałów organicznych. Dodatkowo oczy pacjenta widziane przez inne osoby są nienaturalnie powiększone. Z kolei soczewki o mocach ujemnych mają krótki promień krzywizny powierzchni wewnętrznej, a co za tym idzie – nie jest możliwe wykonanie soczewek do okularów o dużych tarczach. Oczy użytkownika będą postrzegane jako nienaturalnie małe. Do tego widoczne są z zewnątrz koncentryczne pierścienie, co pogłębia jeszcze dyskomfort psychiczny osoby noszącej takie okulary. Zarówno problemy techniczne, jak i estetyczne są uciążliwe dla klientów. A przecież odpowiedni dobór soczewek i samych opraw może sprawić, że klient wyjdzie z salonu zadowolony nie tylko z tego, że znów widzi ostro, ale i ze swojego wyglądu.

Klienci z dużą wadą wzroku mają dwa rozwiązania. Pierwszym jest zastosowanie soczewek okularowych o wysokim współczynniku załamania światła (indeksie), które są droższym rozwiązaniem, a którymi zajmujemy się w jednym z kolejnych numerów „Optyki”. Drugim rozwiązaniem, wydawałoby się, że zapomnianym, ale wciąż obecnym w ofercie wielu firm, są soczewki lentikularne.

Konstrukcje

Soczewki lentikularne wykonywane są na specjalne zamówienie. Są one tak szlifowane, aby uzyskać soczewkę, która składa się z trzech części: centralnej (czynnej optycznie), nośnej i przejściowej. Jedynie część centralna, mająca około 40 mm średnicy (choć w zależności od zastosowanej mocy może mieć tylko 20 mm), ma wymaganą moc optyczną, zaś druga część, nośna, którą montuje się w oprawach, ma zwykle moc zerową. W ten sposób powstają trzy strefy: ostrego widzenia w centrum, nieostrego widzenia w części nośnej oraz przejściowa, którą stanowi niewidoczna część pola. Za-

stosowanie takiego rozwiązania pozwala na bardzo dużą redukcję wagi soczewki, co zauważalne jest szczególnie w przypadku soczewek o mocy ujemnej. Rzecz jasną wadą jest to, że obraz jest ostrojedyny w centralnej części soczewki.

Rozwiązaniem likwidującym problem strefy przejściowej jest zastosowanie soczewek lentikularnych o kształcie omega. Przejście od mocy zerowej w strefie nośnej do mocy czynnej jest łagodne, dzięki czemu obraz w części centralnej jest lepszy, a strefa przejściowa nie występuje. Dodatkowo montaż tych soczewek nie jest tak ograniczony jak ich standardowej wersji i można je montować do różnego typu opraw, nawet prostokątnych. Są one jednak grubsze od soczewek lentikularnych oraz występują jedynie w wersji dodatniej.

Z kolei osoby krótkowzroczne mogą wybierać między dwoma konstrukcjami. Jedna z nich różni się od zwykłej soczewki minusowej tym, że ma odpowiednio zeszlifowane oraz spolerowane krawędzie. Druga jest soczewką dwuwklęsłą, która jest szlifowana dwustronnie. W efekcie klient otrzymuje soczewkę o dużej mocy, ale o dużo mniejszej grubości.

Dobór opraw i montaż

Zadolenie klienta salonu optycznego w dużej mierze zależy od tego, jak będzie się czuł w swoich nowych okularach. Dlatego bardzo istotne jest, zwłaszcza w przypadku soczewek o dużych mocach, aby dobrać odpowiednią oprawę oraz prawidłowo zamontować w niej soczewkę lentikularną. Warto kierować się zaleceniami specjalistów z firm produkujących takie soczewki. Przykładowo firma Szajna Laboratorium Optyczne przekazuje optykom poniższe zalecenia:

1. Kształt szablonu oprawy musi być maksymalnie zbliżony do okrągłego. Im oprawa jest bardziej owalna czy prostokątna, tym mniej atrakcyjny będzie efekt końcowy skutkujący widocznymi „nieczynnymi” polami soczewki na bokach oprawy.
2. Rozmiar oprawy musi być zbliżony lub minimalnie mniejszy od pola czynnego soczewki. Likwidujemy tym samym bezwartościowe (a obniżające estetykę) obszary soczewki.



Foto: Rodenstock

3. Średnica musi być jak najmniejsza. Ustawienie środków optycznych soczewek powinno wykazywać jak najmniejsze odchylenie od środków geometrycznych szablonu soczewki.

4. Warto tu dodać jeszcze zalecenie firmy Essilor, aby soczewki znajdowały się jak najbliżej oczu.

Wynika z tego, iż najlepsza oprawa do soczewek lentikularnych powinna mieć okrągłe, nieduże tarcze wykonane z tworzywa oraz o takich wymiarach, które umożliwią zastosowanie jak najmniejszej średnicy. Im bardziej będziemy odbiegali od tych zasad, tym uzyskany efekt końcowy będzie mniej satysfakcjonujący.

Co na rynku

Soczewki lentikularne ma w swojej ofercie kilka firm na polskim rynku. Choć jedne firmy traktują soczewki lentikularne jako produkt niszowy, to inne podchodzą do tego całkiem poważnie i mają naprawdę szeroką ofertę. Oprócz specjalnych soczewek jednoogniskowych, można też zamówić soczewki wieloogniskowe, ale o nich pisaliśmy już w poprzednim numerze. Dlatego poniżej wymienione są tylko wybrane soczewki jednoogniskowe.

Carl Zeiss

Firma Carl Zeiss ma w swojej ofercie dwie soczewki lentikularne:

1. Clarlet 1.50 Lentikular (Formlenti) – jednoogniskowa soczewka organiczna (dostępna także jako mineralna w indeksach 1.50 i 1.70). Zaleca się stosowanie powłok AR. Dostępna w dwóch wersjach: Lentikular z częścią optycznie czynną wielkości około 30 mm w kształcie koła oraz Formlenti z płaskim brzegiem, dzięki czemu kształt części optycznej dostosowany jest do kształtu szablonu oprawki.
2. Alphal Classic R22 – jednoogniskowa soczewka organiczna w indeksie 1.50. Przeznaczona dla osób z dużą hyperopią i afakią.

Essilor

Soczewki specjalne tej firmy, nazywane Exceptio, produkowane są w zakładzie w miejscowości Les Battants na wschodzie Francji. Zatrudnie-

ni tam specjaliści często projektują narzędzia do wykonania nowych soczewek, które wykorzystywane są jednorazowo. Dzięki temu nie są ograniczeni technologicznie i są w stanie wykonać nawet szczególnie trudne zamówienia. Z interesujących nas soczewek Essilor oferuje:

1. Exceptio Facet Stylis High Minus Power – jednoogniskowa soczewka organiczna w wysokim indeksie 1.67 ze zredukowaną grubością brzegową. Dla mocy ujemnych w zakresie od -14 do $-40D$.
2. Exceptio Orma High Minus Power – jednoogniskowa soczewka organiczna o indeksie 1.50. Dostępna jest w zakresie mocy od 0 do $-18D$. Zalecana jest powłoka Crizal Forte.
3. Exceptio Facet Orma High Minus Power – jednoogniskowa soczewka organiczna ze zredukowaną grubością brzegową, o indeksie 1.50. Grubość brzegu zależna jest od mocy soczewki, a średnica strefy czynnej dostosowana jest zawsze do średnicy mniejszej soczewki, w zależności od mocy. Dostępna jest w zakresie od -15 do $-31D$. Zalecana powłoka Crizal Forte.
4. Omega – jednoogniskowa, asferyczna soczewka organiczna, o indeksie 1.50. Soczewka ta jest lżejsza i cieńsza w porównaniu ze standardową soczewką organiczną o takiej samej mocy. Szersze pole widzenia jest możliwe dzięki specjalnemu połączeniu strefy czynnej ze strefą nośną soczewki. Dzięki małej grubości możliwy jest montaż soczewki do większej oprawy. Dostępna w zakresie mocy od 0 do $+20D$. Zalecana powłoka Crizal.

5. Spheric Lenticular – jednoogniskowa, asferyczna soczewka organiczna o indeksie 1.50. Soczewka ta jest lżejsza i cieńsza w porównaniu ze standardową soczewką organiczną o takiej samej mocy. Szersze pole widzenia jest możliwe dzięki specjalnemu połączeniu strefy czynnej ze strefą nośną soczewki. Dzięki małej grubości możliwy jest montaż soczewki do większej oprawy. Dostępna w zakresie mocy od 0 do $+22D$. Zalecana powłoka Crizal.

Hoya

Firma Hoya oferuje jedną soczewkę lentikularną, produkowaną w fabryce na Węgrzech: Hilux Star CR39 1.50. To jednoogniskowa soczewka asferyczna z płynnym przejściem typu omega, przeznaczona do korekcyjności osób o wysokiej nadwzroczności. Wykonywana jest w zakresie od $+8,00$ do $+16,00D$ z cyl. maks. do $+4,00$. Soczewka ta wykonywana jest maksymalnie w średnicy 65 mm, a pole czynne optycznie ograniczone jest do 40 mm. Dostępne są następujące uszlachetnienia: Hi-Vision LongLife, Super Hi-Vision, Hi-Vision Aqua, Hard.

Ophtalmica Nowakowski

Firma Ophtalmica Nowakowski ma w swojej ofercie wiele soczewek o specjalnym przeznaczeniu, produkowanych przez szwedzką firmę Multilens Optical Solutions:

1. Podstawową soczewką jest Classic SV, która występuje w różnych indeksach, w tym 1.50. Wykonywana jest w zakresie od -26 do $-50D$. W zależności od zamówionej ujemnej mocy dostępne

są jej modyfikacje, dzięki którym grube i ciężkie soczewki są redukowane bez utraty swoich właściwości, jeśli chodzi o ostrość. Ułatwia to też ich montaż. Modyfikacje te to: Myosoft, Splendid II, Splendid III, Minuslenti II oraz Minuslenti III.

2. Omega – jednoogniskowa, asferyczna soczewka o indeksie 1.50. Występuje w zakresie mocy od 0 do $+22D$.
3. Lenti – jednoogniskowa soczewka o indeksie 1.50. Występuje w zakresie mocy od 0 do $+22D$.

Rodenstock

Rodenstock należy do firm, które wyspecjalizowały się w produkcji soczewek na specjalne zamówienia. Oferta zgrupowana została pod nazwą Manufaktura. Wśród wielu różnych nietypowych soczewek znajdują się w niej także soczewki lentikularne:

1. Lentilux 1.70 – jednoogniskowa, mineralna, asferyczna soczewka wysokoindeksowa. Zalecana do średnich i dużych mocy (zakres od $-6,00$ do $-25,00D$). Ma płynne przejście między strefą optyczną widzenia a obrzeżem soczewki. Jest cieńsza na obrzeżach.
2. Formlenti plan Perfalux 1.50/1.70 – soczewki lentikularne zalecane do dużych mocy ujemnych (zakres od $-28,00$ do $-10,00D$). Podstawa soczewki to plano, na którym szlifowana jest część optycznie czynna. Szerokość nieczynnego optycznie obrzeża to około 5 mm.
3. Lenti (konkav) 1.50/1.70 – jednoogniskowa soczewka mineralna. Pole powierzchni czynnej optycznie jest wyraźnie widoczne. Istnieje możliwość zmiany położenia segmentów.



Soczewki wszystkich rodzajów, możliwe z polaryzacją i dowolnym filtrem **Blue Blocker** (400-585 nm).

Soczewki do zadań specjalnych

Soczewki nawet z 3 różnymi, dowolnie umieszczonymi segmentami.

Twój pacjent potrzebuje dużej korekcji - dostarczamy soczewki w zakresie **od $-50D$ do $+32D$** i cylinder **do $-20D$** . Dostępne także w dużych średnicach.

Specjalne szlify np. wyrównanie balansu pryzmatycznego, korygowanie anisekonii.



www.ophtalmica.pl

ul. Parandowskiego 21 tel. +48 71 785 09 68
54-622 Wrocław biuro@ophtalmica.pl

- Perfatar 1.50 – jednoogniskowa soczewka organiczna. Zakres dostępnych mocy: od +8,00 do +22,00D. Asferyczna budowa pozwala na estetyczny montaż. Ma zmniejszone zaburzenia optyczne w części peryferyjnej, a także płynne przejście pomiędzy strefą optyczną a obrzeżem soczewki.
- Starlenti 1.50 – jednoogniskowa soczewka organiczna z wyraźnie widocznym polem powierzchni czynnej optycznie. Zakres mocy od +6,25 do +26,00D.
- Formlenti plan 1.50 – jednoogniskowa soczewka organiczna polecana do dużych mocy ujemnych (zakres od -20,00 do -10,00D). Szerokość nieczynnego optycznie obrzeża to około 5 mm.

Sabio Optyka

Ta warszawska firma, która od ponad 25 lat istnieje na naszym rynku, wyspecjalizowała się w soczewkach o dużych mocach. Jak można przeczytać w jej ofercie, firma jest w stanie wyprodukować soczewki ujemne i dodatnie nieograniczone wielkością mocy. Sabio produkuje m.in. soczewki Omega do mocy ujemnych oraz Omega do mocy dodatnich, w których redukcja grubości w stosunku do standardowych soczewek wynosi aż 50%.

Szajna Laboratorium Optyczne

Firma szczególnie szczeni się soczewką o dużych mocach z przeznaczeniem do opraw o matych średnicach, Optiplast 1.50 Koliber, za którą otrzymała godko Teraz Polska. Poza nią warto wymienić jeszcze soczewki:

- Optiplast 1.50 Lenti+ – jednoogniskowa soczewka w zakresach mocy od +8,00 do +24,00D, cyl. do 6,00D. Pole czynne 40 mm.
- Optiplast 1.60 Lenti+ – jednoogniskowa soczewka w zakresach mocy od +9,00 do +21,50D, cyl. do 6,00D. Pole czynne 40 mm.

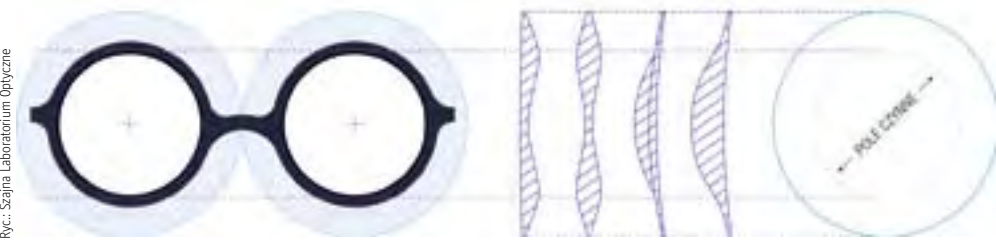
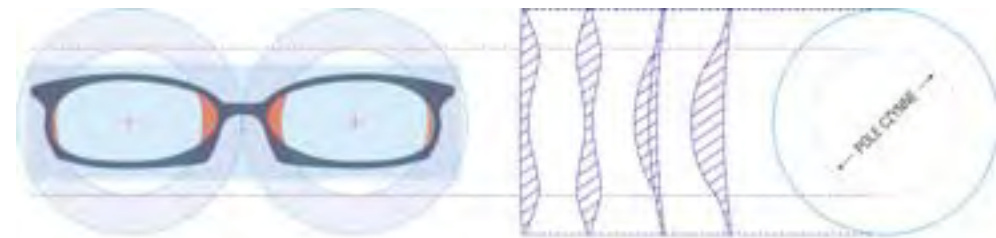
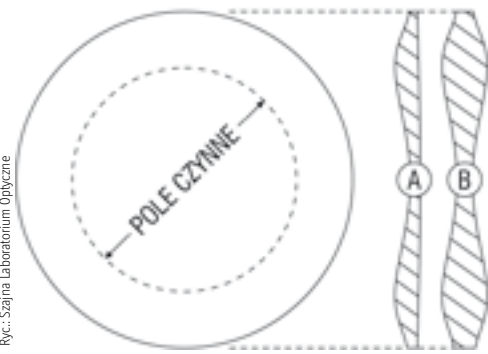
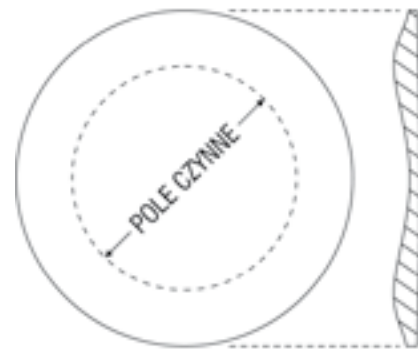
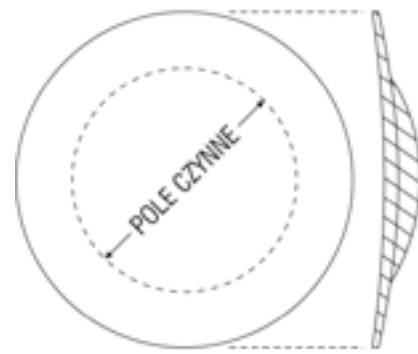
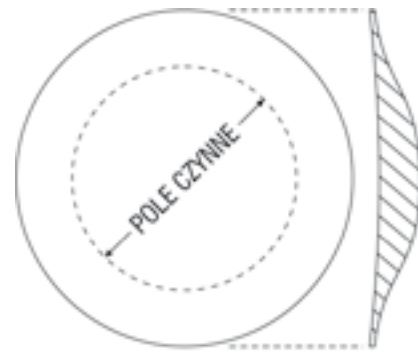
- Optiplast 1.67 Lenti+ – jednoogniskowa soczewka produkowana w zakresach mocy od +9,00 do +24,00 D, cyl. do 6,00D. Pole czynne 40 mm.
- Optiplast 1.50 Omega – jednoogniskowa soczewka w zakresach mocy od +8,00 do +20,00D, cyl. do 6,00D. Pole czynne 40 mm.
- Optiplast 1.60 Omega – jednoogniskowa soczewka w zakresach mocy od +9,00 do +21,50D, cyl. do 6,00D. Pole czynne 40 mm.
- Optiplast 1.67 Omega – jednoogniskowa soczewka w zakresach mocy od +9,00 do +24,00D, cyl. do 6,00D. Pole czynne 40 mm.
- Optiplast 1.50 Lenti-. To jednoogniskowa soczewka produkowana w zakresach mocy od -10,00 do -25,00 D, cyl. do 6,00D. Pole czynne od 35–40 mm w zależności od mocy.
- Optiplast 1.56 Solar Lenti-. To jednoogniskowa fotochromowa soczewka w zakresach mocy od -10,00 do -21,00D, cyl. do 6,00D. Pole czynne w zależności od mocy 35–40 mm. Kolory brązowy, szary, różowy, niebieski, fioletowy.
- Optiplast 1.50 Acclimates Lenti-. To jednoogniskowa soczewka fotochromowa w zakresach mocy od -10,00 do -14,00D, cyl. do 6,00D. Pole czynne 40 mm. Kolory brązowy, szary.
- Optiplast 1.50 Transitions XTRActive Lenti-. To jednoogniskowa soczewka fotochromowa w zakresach mocy od -10,00 do -14,00D, cyl. do 6,00D. Pole czynne 40 mm.

Opr. TKK

Autor dziękuje firmom: Essilor, Hoya, Ophthalmica Nowakowski, Rodenstock i Szajna Laboratorium Optyczne za przestane materiały.

Piśmiennictwo:

- Zając M. *Optyka okularowa*. Dolnośląskie Wydawnictwo Edukacyjne, Wrocław 2003
- Szajna M. *Specjalistyczne soczewki okularowe*. Info 27/2010
- Szajna M. *Wysoko postawiona poprzeczka*. Info 34/2013
- Materiały promocyjne firm



Ryc. 1. Dobór plusowych i minusowych soczewek lenticularnych w zależności od kształtu i wielkości szablonu. Widać przewagę opraw okrągłych nad prostokątnymi

Ryc. 2. Różne rodzaje soczewek lenticularnych



BOGDANI

Vision your way

AUTOMAT SZLIFIERSKI EXCELON XD AUTOBLOKER HAB-8000

Zintegrowana opcja wiercenia i wygodny ekran dotykowy to dwie cechy urządzenia, które decydują o jego niezwykłej wydajności i doskonałej jakości pracy.



AUTOMAT SZLIFIERSKI EXCELON AUTOBLOKER HAB-8000



Cena zestawu: 65 000,00 zł netto
Rata leasingu 0%*: 1161,94 zł netto

Huvitz
Pacing Progress toward People

*oferta leasingu 48 miesięcy przy wpłacie 10% i wykupie 6%

Przedstawiciele handlowi:

Paweł KONIECZNY	502 196 127	Jarosław MIŚ	609 350 003
Adam ŚWIDLICKI	502 196 129	Krzysztof ZDEB	502 196 134
Krzysztof BORZYM	510 045 602		
Marcin JÓŹWIAK	502 196 138		

Autoryzowany przedstawiciel:



Cena zestawu: 82 000,00 zł netto
Rata leasingu 0%*: 1465,83 zł netto

AUTOMAT SZLIFIERSKI EXCELON SKANER CFR-4000 MANUALNY BLOKER CBA-4000

ten zestaw
objęty jest

3 letnią gwarancją



Cena zestawu: 48 000,00 zł netto
Rata leasingu 0%*: 857,84 zł netto

Leasing 0% na wszystkie automaty

Bogdani Sp. z o.o.

42-400 Zawiercie, ul. Górnośląska 6
tel: 32 67 228 00, 32 64 666 27
e-mail: biuro@bogdani.pl
www.bogdani.pl



„...korekcja do bliży i odległości pośrednich stanowi największe wyzwanie w doborze soczewek kontaktowych u pacjentów z presbiopią.”

Większa przewidywalność doboru wieloogniskowych soczewek kontaktowych o stałym profilu mocy

Czy wiedzieli Państwo, że u mniej więcej 3 na 10 presbiopów nigdy nie udało się dobrać odpowiednich soczewek kontaktowych? Specjaliści z branży ochrony wzroku podali takie dane w przeprowadzonym niedawno badaniu dotyczącym doświadczeń pacjentów ze starczowzrocznością.¹ W badaniu wykorzystano ankiety internetowe, które w Stanach Zjednoczonych i Francji wypełniło 150 specjalistów wraz z 705 pacjentami z presbiopią. Wyniki pokazały, że specjaliści dobierali pacjentom ze starczowzrocznością soczewki kontaktowe z różnym powodzeniem, przy czym 80% spośród nich przyznało, że w przypadku korekcji wad wzroku u tych pacjentów największe wyzwanie stanowi korekcja do bliży lub odległości pośrednich.

Co więcej, przynajmniej 2/3 ankietowanych pacjentów, którzy za najważniejszą uznali ostrość wzroku podczas pracy stwierdziło, że patrzeć na obiekty położone blisko lub w odległościach pośrednich sprawia im największy problem, a jego rozwiązanie jest najmniej zadowalające.¹ Taki wynik nie dziwi ze względu na fakt, że wiele osób noszących soczewki kontaktowe

spędza przy komputerze ponad 7 godzin dziennie.² Łatwo to sobie wyobrazić uwzględniając, że 88% dorosłych Amerykanów ma telefon komórkowy, 58% komputer stacjonarny, 61% komputer przenośny, 18% czytnik książek elektronicznych, a 18% posiada tablet.³

Jaka jednak może być przyczyna tak zróżnicowanych wyników doboru wieloogniskowych soczewek kontaktowych, skoro ich wybór jest tak duży? Odpowiedź na to pytanie może wynikać z konstrukcji wieloogniskowej soczewki kontaktowej oraz informacji uzyskanych na podstawie pomiarów profilu mocy ilustrujących zmiany mocy soczewki od jej centrum do obwodu. Pomiary te stanowią nowatorską i bardzo skuteczną metodę zrozumienia niektórych spośród głównych czynników wpływających na powodzenie i efektywność doboru wieloogniskowych soczewek kontaktowych. Idealnie byłoby, gdyby profil mocy był dokładnie taki sam we wszystkich soczewkach w dostępnym zakresie mocy. Taka zgodność profilu mocy każdej soczewki wpływa nie tylko na jakość widzenia do dali, ale także na parametry mocy addycji w soczewce. W przypadku

wielu dostępnych obecnie soczewek wieloogniskowych stwierdza się brak spójności w całym zakresie mocy i wartości mocy addycji.⁴ Dlatego jakość widzenia w wieloogniskowych soczewkach kontaktowych może być zróżnicowana. Poza tym nie zawsze można uzyskać takie same wyniki doboru i przewidzieć, jak w praktyce sprawdzą się 2 soczewki o różnej mocy. Może to wywołać frustrację zarówno u pacjentów, jak i specjalistów. Dobra wiadomość jest taka, że dzięki poprawie zgodności mocy wieloogniskowych soczewek kontaktowych mamy możliwość zwiększenia poziomu zadowolenia pacjentów, a także przewidywalności wyników doboru tych soczewek.

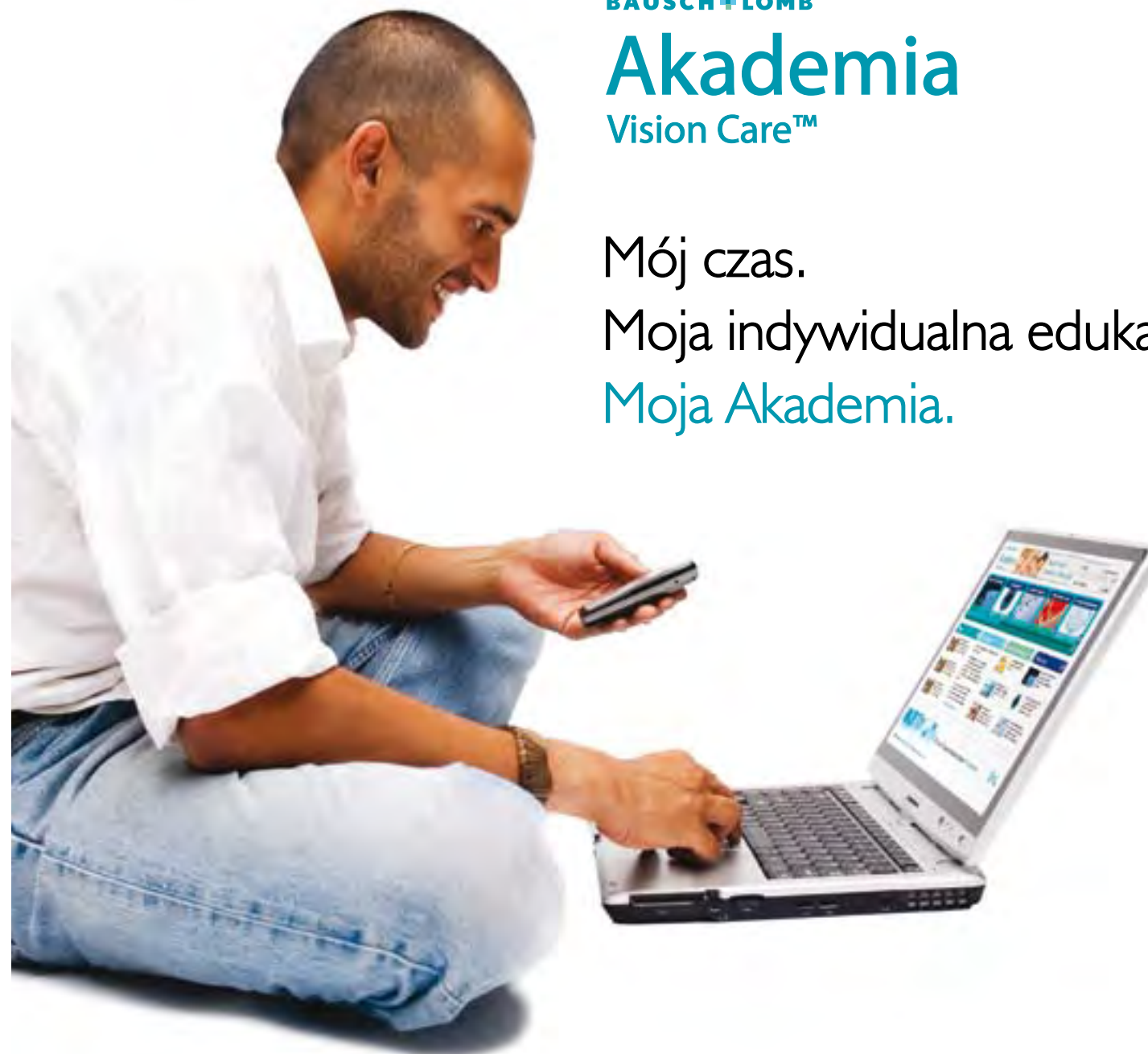
Joe Barr

Joe Barr, OD, MS, FAOO
Wiceprezes
Global Clinical & Medical Affairs
and Professional Services
Vision Care, Bausch + Lomb

ARTYKUŁ SPONSOROWANY

¹ Badanie rynku: Kadence International. Lipiec 2012 r. ² Exploring blurry, changing or fluctuating vision associated with contact lens wear [Badanie przypadków niewyraźnego widzenia lub wahań ostrości widzenia związanych z noszeniem soczewek kontaktowych]. Kadence International. Styczeń 2012 r. ³ A Closer Look at Gadget Ownership [Bliższe spojrzenie na zagadnienie posiadania urządzeń elektronicznych]. Vision Monday. 2012 (13 sierpnia). ⁴ Hovinga K, Ludington P. Consistency of power profiles in multifocal contact lenses [Zgodność profili mocy wieloogniskowych soczewek kontaktowych]. Global Specialty Lens Symposium. Las Vegas, NV2013. © 2013 Bausch & Lomb Incorporated. * /™ to znaki towarowe należące do spółek z grupy Bausch & Lomb. PNS06654 HL6096

Mój czas.
Moja indywidualna edukacja.
Moja Akademia.



- Moje Preferencje zdefiniujesz i ustawisz przy pomocy prostej skali ważności
- Moje Zestawienie pokazuje liczbę zaliczonych wykładów
- W Moim Kalendarzu zanotujesz w jednym miejscu spotkania i wykłady
- Moje Ulubione pozwolą łatwo zaznaczyć wykłady, które wybrałeś

Bausch + Lomb przedstawia nowoczesne, bezpłatne narzędzie do nauki przez Internet, z materiałami i zasobami w zakresie szerokiego spektrum ważnych tematów związanych z dziedziną ochrony wzroku.

Ta witryna WWW oferuje profesjonalistom zajmującym się ochroną wzroku, możliwość ciągłego ogólnego dokształcania oraz rozwoju zawodowego w dziedzinie soczewek kontaktowych. Witryna zawiera unikalną **Moją Akademię** pozwalającą na indywidualną edukację zgodną z własnymi potrzebami i zainteresowaniami.

Zarejestruj się już dziś, aby dowiedzieć się więcej:

www.academyofvisioncare.com/pl/pl



Pielęgnacja soczewek okularowych

Brudne soczewki okularowe to nie tylko problem estetyczny, ale przede wszystkim związany z jakością i komfortem widzenia. Czy uczy- my naszych klientów, jak powinna wyglądać prawidłowa pielęgnacja soczewek okularowych i dlaczego jest tak ważna? Soczewki, zwłasz- cza te zaawansowane technologicznie, kosztują niemałe pieniądze. Klientowi też zależy na tym, aby nowe okulary służyły mu długo bez żadnych przeszkód, zapewniając maksymalny komfort widzenia i este- tyczny wygląd.

Użytkownicy często sięgają po produkty, które nie powinny służyć do czyszczenia soczewek, jak mydło, płyn do mycia naczyń czy do mycia szyb, krawat, ręcznik, a wresz- cie rąbek koszulki czy bluzki. Nie tylko mogą one uszkodzić powłoki, ale i rysować soczewki.

Na rynku dostępnych jest wiele produk- tów do czyszczenia soczewek. Zanim jednak będziemy je polecać, warto zrozumieć, na czym polega interakcja między soczewką, środkiem do czyszczenia i chusteczką. Ważne jest to zwłaszcza teraz, gdy soczewki okularowe pokrywane są zaawansowanymi powłokami, a soczewka z wielowarstwową powłoką antyrefleksyjną staje się standar- dem.

Nowoczesne soczewki z powłokami oleo- i hydrofobowymi są łatwiejsze w utrzy- maniu czystości, bo brud, odciski palców, smugi, krople wody trudniej osadzają się na ich powierzchni. Jeśli optyk sam je obra- bia, wie o tym, jak śliskie są powierzchnie soczewek z takimi powłokami – w obróbce potrzebne są specjalne nakładki zapobie- gające ślizganiu się soczewek w automa- cie. Skoro nawet do obróbki potrzebne są specjalne pomoce, to tym bardziej – do czyszczenia.

Jak to działa

Kwiat lilii wodnej, czyli lotos, został wy- posażony przez naturę w najlepszy system oczyszczający. Woda zbiera się na powierzch- ni kwiatów w krople, które, wolno osuwając się, zabierają ze sobą kurz i inne zabrudze- nia – taki to doskonały prysznic podczas deszczu!

Najnowocześniejsze powłoki wielowar- stwowe są zaprojektowane na podobnej zasadzie. Ich właściwości hydro- i oleofobo- we sprawiają, że odciski palców, kurz, smugi, kropelki wody i tłuszczu słabiej przywierają do śliskich powierzchni. Ale ponieważ soczewki ciągle są poddawane kontaktowi z palcami, potem, jedzeniem czy kurzem, nawet najlepsze powłoki nie wystarczą, aby soczewki pozostały całkowicie czyste przez cały czas noszenia. I tu zaczyna się problem: gdy soczewki są brudne, użytkownik chce je umyć pod wodą lub po prostu na nie chucha. Ale te hydrofobowe powłoki były zaprojek- towane po to, by odpychać wodę. Jaki więc powinien być stosowany płyn do czyszcze- nia, aby rozparł się po całej powierzchni i zmoczył taką superhydrofobową soczewkę?

Gdy na rynku królowały soczewki mine- ralne i plastikowe bez powłok, czyszczenie za pomocą wody było efektywne, ponieważ

napięcie powierzchniowe wody było łatwo zdominowane przez wysoką energię po- wierzchniową soczewki. Ale soczewki bez powłok przyciągały do siebie zarówno wodę, jak i kurz. Hydrofobowe powłoki starają się odepchnąć wodę przez obniżenie energii so- czewki, co zmniejsza przyciąganie cząstek wody. Zjawisko to zwane jest zwiększaniem kąta zwilżania powierzchni. Powierzchnia soczewki staje się mniej lepka.

Ale kiedy chcemy wyczyścić soczewkę, środek do czyszczenia ma zachować się zupełnie odwrotnie: chcemy, żeby rozszedł się po powierzchni soczewki, rozpuścił brud i usunął go. Celem jest więc zmniejszenie kąta zwilżania powierzchni soczewki przez środki do czyszczenia, a właściwie ich surfaktanty. Dzięki ich działaniu płyn zwilża powierzchnię soczewki i rozprzestrzenia się po niej, usuwając brud. Surfaktanty działają także na tłuszczu.

Zaawansowane systemy do czyszczenia soczewek powinny składać się z następują- cych elementów:

1. Surfaktanty. Są to związki chemiczne, które mają właściwość adsorbowania się na powierzchni lub granicy faz układu, zmieniając do pewnego stopnia ich swobodną energię. Nazwa „surfaktant”

pochodzi z jęz. angielskiego: **SURFace ACTIVE Agents** – substancje powierzch- niowo czynne. Każda ich cząsteczka składa się – ogólnie – z dwóch części: z grupy liofobowej (hydrofobowej) oraz z grupy liofilowej (hydrofilowej). W za- leżności od budowy części hydrofobo- wej, surfaktanty w środowisku wodnym mogą posiadać konkretne własności i z tego korzysta się przy określaniu ich zastosowania. Surfaktanty stosowane w środkach do czyszczenia soczewek pozwalają płynowi rozprzestrzeć się po powierzchni soczewki, zmoczyć ją i roz- puścić zabrudzenia. Dzięki temu łatwiej je potem usunąć za pomocą chusteczki z mikrofazy.

2. Alkohol. Często myślimy, że alkohol, który znajduje się w produktach do czyszczenia lub nawilżonych chustecz- kach do czyszczenia służy głównie wła- śnie do czyszczenia. Jednak niewielkie ilości alkoholu w środku do czyszczenia soczewek działają osuszająco – aby płyn nie zostawił smug po zastosowaniu i równomiernie parował z powierzchni soczewki. Alkohol sam w sobie jako główny środek czyszczący mógłby doprowadzić do uszkodzenia soczewek i rozwarstwienia powłok.
3. Mikrofaza. Używane wraz ze środkiem do czyszczenia chusteczki z mikrofibry mogą zdziałać cuda. Jeśli są dobrej jakości, mogą wchłonąć i usunąć także tłuszcze, jednocześnie utrzymując cząsteczki brudu głębiej we włóknach, z dala od delikatnej powierzchni so-

czewki. Jednak nie wszystkie chusteczki mikrofazowe są tej samej jakości. Te najlepsze, a zarazem najdroższe, nadają się do celów optycznych, bo zawierają właściwe, chłonne włókna. Trzeba jednak doradzać klientom, którzy kupują chus- teczki z mikrofibry, by co jakiś czas wyprali je w ciepłej wodzie z dodatkiem delikatnego deter- gentu, aby usunąć brud zebrany w ich włóknach. Nie wolno ulec pokusie i wrzucić chusteczki po prostu do pralki łącznie z innym praniem, bo złe detergenty i płyn do płukania, który zawiera tłu- szcze, mogą zatkać włókna, ograniczając ich czyszczące właściwości.

Do czyszczenia soczewek absolutnie nie wolno stosować:

1. Bawełny. Chociaż dobrze absorbuje, to włókna bawełny są duże i nierów- ne (w mikrofibrze jej mikrowłókna są bardzo cienkie, 100 razy cieńsze od ludzkiego włosa). Przez taką konstrukcję bawełna nie jest zbyt efektywna w czysz- czeniu soczewek.
2. Papieru. Ręczniki papierowe, chusteczki higieniczne, gazeta czy papier toaleto- wy – nieważne w jakiej postaci, papier nie nadaje się do wycierania soczewek, bowiem wmasowuje kurz i swoje włókna w soczewkę, oczywiście ją zarysowując. Nawet używane z wodą, papierowe pro- dukty nie są w stanie usunąć tłuszczu,

resztek kosmetyków czy odcisków palców.

3. Środków do mycia szyb. Działają bardzo korozyjnie i mogą szybko uszkodzić po- włoki na soczewce. Nie są przeznaczone do tego rodzaju „szkła”.
4. Płynu do mycia naczyń. Jeśli nie są to płyny silne, mocno skoncentrowane – nie uszkodzą soczewek. Tymczasem obecnie na rynku jest coraz więcej takich skutecznych, mocnych płynów, które mogą wpłynąć na rozwarstwienie powłok. Wszystko, co jest przeznaczone do usuwania brudu, po pewnym czasie usunie również powłokę z soczewki.
5. Ubrań. Ubrania i cząsteczki kurzu w nich zawarte mogą zarysować soczewkę. Ba- dania pokazują, że 52% użytkowników regularnie używa ubrań do wycierania soczewek i z tego bierze się większość uszkodzeń powierzchni.



Foto: PPG



Foto: FotomasMedia.pl

Wymiana doświadczeń, porady i opinie specjalistów, informacje i spostrzeżenia, wydarzenia i sytuacja na rynku optycznym, ogłoszenia kupna i sprzedaży, oferty pracy...

Wejdź na największe forum optyczne

www.forum.gazeta-optyka.pl

Poleć, ostrzeż, sprzedaj, wymień, podziel się swoją opinią, doradź innym.



Foto: FotomasMedia.pl

rozwiązania Optykon oferuje spray przeciw parowaniu Bonklar Nano, nadający się do soczewek zarówno mineralnych, jak i z tworzywa sztucznego (z wyjątkiem poliwęglanu). Spray zawiera dodatkowo dodatek antystatyczny.

Firma Hayne ma w swojej ofercie impregnowane ściereczki oraz wosk. Ściereczki zapobie-

gające zaparowywaniu soczewek nadają się do wszystkich rodzajów powłok antyrefleksyjnych, zaś Fog-Free Wax zapewnia znakomite efekty i nadaje się do stosowania w przypadku soczewek bez uszlachetnień.

Jak sprzedawać

Specjaliści od marketingu odradzają gratisowe rozdawanie środków do czyszczenia – gdy klient dostaje coś za darmo, niekoniecznie docenia wartość tego produktu. Powinniśmy więc mieć w ofercie zestawy do czyszczenia soczewek – płyn, mikrofibra i trzy chusteczki czyszczące. Dobrze, gdy miejsce na nie wygospodarujemy przy kasie i może przy stolikach do obsługi i przymierzania opraw, jeśli mamy takie możliwości.

Pouczmy klienta, jak właściwie powinien czyścić swoje nowe okulary, które właśnie kupił za spore pieniądze. Pokażmy mu, jak to robić. Spytajmy o hobby – jeśli uprawia sport, fotografuje, prowadzi nocą samochód czy dużo pracuje przy komputerze, z pewnością docenia czyste soczewki. Ponadto fotograf amator teleskopów wie doskonale, jak ważne są czyste soczewki w sprzęcie. Warto nawiązać tu do jego soczewek okularowych.

Wyjaśnijmy, że może wybierać wśród wielu możliwości, w zależności od sytuacji. Gdy uprawia sporty na świeżym powietrzu, często gotuje i zmienia otoczenie zimą (wchodząc do ciepłego pomieszczenia z zima, jak np. kurierzy), polećmy mu płyn anti-fog, takie chusteczki czy wręcz soczewki z powłokami antyzaparowywaniowymi.

Gdy często podróżuje – przydatne będą jednorazowe nawilżające chusteczki (polecane też do czyszczenia telefonów, iPadów, laptopów, itp.). Gdy dużo przebywa w domu – duża butelka płynu do czyszczenia sprawdzi się całkiem dobrze.

Podczas kolejnych wizyt pytajmy pacjenta, jak pielęgnuje swoje soczewki okularowe. Przy kasie, gdzie znajdzie się miejsca dla środków pielęgnacyjnych, możemy na ekranie LCD wyświetlać instruktażowe filmiki, jak właściwie czyścić soczewki. Taka wizualizacja zawsze pomaga.

Instruktaż dla klienta

1. Dlaczego ważne jest czyszczenie soczewek okularowych?
 - Okulary kosztują, a ponadto są Twoją inwestycją w zdrowie i komfortowe widzenie.
 - Niewłaściwa pielęgnacja uszkadza soczewki, prowadząc do zarysowań, zmętnień i rozwarstwiania powłok.
 - Uszkodzone w ten sposób soczewki mają negatywny wpływ na jakość widzenia i mogą prowadzić do zmęczenia i bólu oczu.
2. Co robić i czego nie robić?
 - Nie używaj produktów papierowych ani tkanin.
 - Nie używaj płynów do mycia szyb, mydeł ani żadnych produktów czyszczących, jakich używasz do sprzątania domu.
 - Nie kładź okularów soczewkami do dołu.
 - Używaj produktów przeznaczonych do czyszczenia soczewek wraz z czystą chusteczką mikrofazową.
 - Gdy zdejmujesz lub zakładasz okulary – rób to za pomocą obu rąk.
 - Przechowuj okulary w etui.
 - Wybierz najbardziej odpowiadającą Ci metodę czyszczenia:
 - płyny w sprayu wraz z chusteczkami z mikrofazy;
 - nawilżające ściereczki jednorazowe.

Nie bójmy się aktywnie polecać klientom środków do czyszczenia soczewek okularowych – to też są produkty optyczne, które wzmocnią sprzedaż i zbudują nasz wizerunek. Musimy tylko przekonać klientów, że naprawdę ich potrzebują. ●

✍ Opr. M.L.

OKULARY DO PŁYWANIA Z KOREKCJĄ

SWOBODA WIDZENIA POD WODĄ

AQUAVIZ



KUPUJĄC W ZESTAWIE OSZCZĘDZASZ NAWET DO 15%

**Czy Twój Klient poszukują okularów do pływania z korekcją?
Czy mają problem z parowaniem soczewek na basenie?
Czy narzekają na niewygodne mostki i bolesne odciski?**

Zaproponuj Im produkty AQUAVIZ z panoramiczną wkładką korekcyjną umożliwiającą montaż dowolnych soczewek okularowych.



ZADZWOŃ I ZAMÓW
plakat oraz ulotki

dodatkowy 5% rabat na zakupy on-line

5%

1 PLN

wysyłka kurierem za 1 PLN

Wszystkie ceny netto.

INTERESUJĄCA OFERTA? DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ NA WWW.HAYNE.PL

Pełna korekcja wad wzroku – spojrzenie międzynarodowe

Wstęp

Pomiar refrakcji jest najczęstszym badaniem wykonywanym przez specjalistę zajmującego się ochroną zdrowia oczu. Jest to obowiązkowa część każdego badania i polega na określeniu zarówno refrakcji subiektywnej, jak i obiektywnej. Podczas badania refrakcji obiektywnej, oko traktowane jest jak układ optyczny wymagający precyzyjnych pomiarów odchyłań od miejsca prawidłowego ogniskowania (emmetropia) [1]. Refrakcja subiektywna oparta jest na pomiarze ostrości wzroku i jest procedurą polegającą na określeniu odpowiedniej korekcji (największej mocy plusowej i najmniejszej mocy minusowej i/lub mocy soczewki torcyjnej w przypadku korekcji astygmatyzmu) w celu osiągnięcia jak najlepszego widzenia. Jednak standardy przepisania korekcji na podstawie wyników refrakcji subiektywnej i obiektywnej potrafią znacznie różnić się pomiędzy poszczególnymi praktykami. Co więcej, podejściem szeroko akceptowanym jest przepisywanie korekcji na podstawie obiektywnego badania refrakcji u pacjentów niekomunikujących się [2].

W związku z tym, że w przeważającej większości przypadki te dotyczą dzieci, z którymi nie ma jeszcze kontaktu werbalnego, nieprawidłowa korekcja może być powiązana z niedorozwojem niedojrzałego układu wzrokowego i może mieć poważne konsekwencje społeczne. Na świecie można zauważyć istotne różnice w podejściu do zagadnienia korekcji wad wzroku, szczególnie dotyczy to nieprawdziwej, ale od wielu lat praktykowanej zasady, jakoby krótkowzroczność wymagała niedokorygowania [1–3]. Problem ten dodatkowo potęguje fakt, że wielu pacjentów z krótkowzrocznością zaakceptowało swoją niską ostrość wzroku jako normę, nie poszukując aktywnie lub wręcz odmawiając stosowania odpowiedniej korekcji. To ostatnie podejście jest raczej typowe dla ludzi o niskich dochodach, a także dla dzieci i nastolatków. Częstość występowania niedokorygowania wady wzroku jest na tyle duża, że stanowi najczęstszy problem wzrokowy praktycznie w każdej kulturze i każdym kraju.

Niniejszy artykuł stanowi autorską interpretację zagadnienia przeprowadzoną na podstawie dostępnej literatury oraz zwyczajów w przepisaniu korekcji poznanych w trakcie 20 lat doświadczeń w badaniu refrakcji i doborze korekcji. Podczas tych lat pojawiały się różne trendy. Ponadto nastąpiła ekspansja kultury Zachodu na obszar Europy Południowo-Wschodniej. Współczesna wymiana informacji oraz ciągła edukacja pozwalają specjalistom na bieżąco stosować światową wiedzę i poznać doświadczenia kolegów z innych krajów. Obecnie specjaliści na całym świecie rozumieją, że pełna korekcja wad refrakcji w połączeniu ze skrupulatną korektą astygmatyzmu jest najkorzystniejszym rozwiązaniem dla pacjenta nie tylko w odniesieniu do jego dobrego widzenia, ale również jakości życia w każdym wieku.

Znaczenie korekcji wad wzroku

Nieskorygowane wady wzroku stanowią przyczynę potowy możliwych do uniknięcia przypadków zaburzeń widzenia na świecie, a także przyczynę 1/3 przypadków możliwej do uniknięcia ślepoty [3]. Uważa się, że 153 mln ludzi cierpi z powodu upośledzenia widzenia lub ślepoty z powodu nieskorygowanej wady wzroku. Większość z nich żyje w krajach o niskich dochodach. Niedokorygowanie wad wzroku jest przyczyną prawie 75% przypadków zaburzeń widzenia w populacjach o wysokich dochodach, znacząco oddziałując na jakość życia. Pełną korektę wad wzroku można osiągnąć stosując okulary, soczewki kontaktowe lub chirurgiczne procedury refrakcyjne. Soczewki kontaktowe dają doskonałą, stabilną i niewidoczną korektę, o pełnej odwracalności efektów i płynnej regulacji w każdej chwili.

Znając znaczenie i wpływ refrakcji na ogólny stan zdrowia człowieka, Światowa Organizacja Zdrowia (WHO) stworzyła przewodnik z zaleceniami dotyczącymi badania refrakcji i metod jej korygowania:

Krok 1. Identyfikacja poszczególnych przypadków obniżonej ostrości wzroku, które mogą ulec poprawie przy zastosowaniu odpowiedniej korekcji.



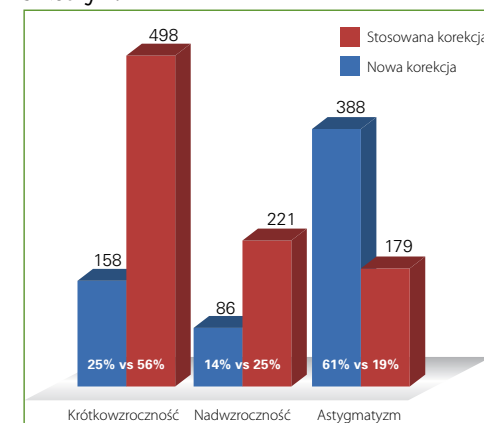
Prof. CHRISTINA N. GRUPCHEVA MD, PhD, DSc, FEBO, FICO (Hon)

- Krok 2. Badanie oczu w celu określenia współistniejących stanów wymagających wdrożenia odpowiedniego postępowania.
- Krok 3. Refrakcja: badanie pacjenta w celu ustalenia odpowiedniej korekcji.
- Krok 4. Wydanie: zaopatrzenie pacjenta w odpowiednią korektę i sprawdzenie jej prawidłowego dopasowania.
- Krok 5. Wizyta kontrolna: upewnienie się, że pacjent przestrzega zaleceń i prawidłowo posługuje się zaleconą korektą; w razie potrzeby naprawa lub wymiana okularów.

Powyższe zalecenia mogą nie sprawdzić się w krajach o niskim statusie socjoekonomicznym, ale ich przestrzeganie powinno być naczelną zasadą wszystkich programów profilaktycznych i przesiewowych dotyczących ochrony wzroku.

Zalecenia te są przestrzegane podczas prowadzenia wielu badań klinicznych, także w Bułgarii. W Specjalistycznym Szpitalu Okulistycznym w Warnie we współpracy z ORBIS Int, dzięki nieograniczonemu grantowi ufundowanemu przez Ronald McDonald House Charities, w ciągu dwóch lat przeprowadzono badania przesiewowe 10 tys. dzieci w wieku szkolnym (7–12 lat). Protokół badania przesiewowego obejmował badanie ostrości wzroku, pełne badanie oczu wśród dzieci z ostrością wzroku poniżej normy oraz dopasowanie odpowiedniej korekcji u dzieci, które jej wymagały. Zostało przebadanych 9 657 dzieci, z czego u 993 dzieci (10,3%) zdiagnozowano niską ostrość wzroku jednoocześnie lub obuocześnie. Dzieci te były poddane dalszym badaniom na oddziale okulistyki. Po przeprowadzeniu skrupulatnych testów, u 632 dzieci zdiagnozowano wadę refrakcji wymagającą korekcji okularowej. Od czasu pierwszego screeningu kolejne 898 dzieci dotychczas noszących korektę okularową zostało ponownie przebadanych zgodnie z protokołem, w wyniku czego u 234 dzieci zmieniono korektę. Porównanie nowej korekcji z dotychczasową wykazało rozbieżności w zakresie korekcji astygmatyzmu (ryc. 1). Wyniki badania pokazały, że 16% dzieci w wieku 7–12 lat wymaga optycznej korekcji swojej wady wzroku. Około 7% dzieci nie ma skorygowanej wady refrakcji. Astygmatyzm jest właściwie korygowany jedynie w 1/3 przypadków. Protokół badania obejmował również kwestionariusz do wypełnienia przez rodziców, w wyniku czego okazało się, że aż 35% rodziców nigdy nie słyszało o konieczności przeprowadzania regularnych badań oczu u dzieci w wieku szkolnym.

Obecnie w praktyce klinicznej spotykamy się z dwoma rodzajami aberracji: makroaberracjami (wady sferyczne oraz astygmatyzm) oraz mikroaberracjami. Mikroaberracje są podstawą bardzo popularnej koncepcji redukcji niedoskonałości optycznych i osiągania wyraźniejszego obrazu. Koncepcja ta jest obecnie powszechnie wykorzystywana w wielu nowoczesnych systemach optycznych oraz procedurach chirurgii refrakcyjnej. Należy jednak pamiętać, że powierzchnie optyczne są pokryte przez dynamiczny, stale zmieniający się element, tj. film łzowy. Efekt matematycznej kalkulacji pomocy optycznych o wysokiej rozdzielczości (HD) może zostać zniwelowany przez niestabilny lub niskiej jakości film łzowy.



Ryc. 1. Analiza korekcji stosowanej przez dzieci przed rozpoczęciem badania oraz tej zaleconej podczas badania przesiewowego. Okulary przepisane wcześniej służyły głównie do korekcji sferycznej ametrii (krótkowzroczności i nadwzroczności), podczas gdy korekcja zalecona podczas trwania badania obejmowała głównie korektę astygmatyzmu (61% wszystkich przypadków).

Chociaż badania ukierunkowane są na zaawansowaną technologię, w praktyce klinicznej powinniśmy korzystać z dostępnych możliwości korygowania makroaberracji, tj. wad sferycznych i astygmatyzmu. Popularna dawniej koncepcja niedokorygowania wady wzroku okazała się błędna. Wyniki naszego badania z udziałem 30 dzieci w wieku 8–14 lat, które trwały minimum 18 miesięcy (18–36 miesięcy) pokazały, że progresja krótkowzroczności wyniosła średnio 0,34D rocznie w korekcji sferycznej oraz 0,23D rocznie w pełnej korekcji sferycznej i cylindrycznej. W grupie tej korygowaliśmy astygmatyzm tylko powyżej 1,00D i chociaż dane te nie są istotne statystycznie, to jednak podkreślają znaczenie pełnej korekcji wad wzroku w populacji młodych pacjentów. Co ciekawe, astygmatyzm

wzroku z potencjalnych 6/6 do 6/8. Jest to sytuacja często akceptowana jednoocześnie i pozwalająca na zachowanie dobrej ostrości wzroku obuocześnie. Jednak podczas wykonywania określonych czynności może to powodować pewne zaburzenia widzenia. Wyniki niewielkiego badania przeprowadzonego przez Nilssona i wsp. pokazały, że jednooczne rozmycie obrazu związane z astygmatyzmem rzędu -0,75D oraz -1,25D nie ma istotnego wpływu na badanych, biorąc pod uwagę wielkość rozmycia lub oś położenia [4]. Autorzy badania wierzą zatem, że ekwiwalent sferyczny zastosowany jednoocześnie w soczewkach kontaktowych stanowi realną opcję dla pacjentów z niewielkim astygmatyzmem. Nie istnieją jednak żadne randomizowane badania prezentujące wady i zalety takiego rozwiązania [5].

Obecnie w praktyce klinicznej spotykamy się z dwoma rodzajami aberracji: makroaberracjami (wady sferyczne oraz astygmatyzm) oraz mikroaberracjami. Mikroaberracje są podstawą bardzo popularnej koncepcji redukcji niedoskonałości optycznych i osiągania wyraźniejszego obrazu. Koncepcja ta jest obecnie powszechnie wykorzystywana w wielu nowoczesnych systemach optycznych oraz procedurach chirurgii refrakcyjnej. Należy jednak pamiętać, że powierzchnie optyczne są pokryte przez dynamiczny, stale zmieniający się element, tj. film łzowy. Efekt matematycznej kalkulacji pomocy optycznych o wysokiej rozdzielczości (HD) może zostać zniwelowany przez niestabilny lub niskiej jakości film łzowy.

Chociaż badania ukierunkowane są na zaawansowaną technologię, w praktyce klinicznej powinniśmy korzystać z dostępnych możliwości korygowania makroaberracji, tj. wad sferycznych i astygmatyzmu. Popularna dawniej koncepcja niedokorygowania wady wzroku okazała się błędna. Wyniki naszego badania z udziałem 30 dzieci w wieku 8–14 lat, które trwały minimum 18 miesięcy (18–36 miesięcy) pokazały, że progresja krótkowzroczności wyniosła średnio 0,34D rocznie w korekcji sferycznej oraz 0,23D rocznie w pełnej korekcji sferycznej i cylindrycznej. W grupie tej korygowaliśmy astygmatyzm tylko powyżej 1,00D i chociaż dane te nie są istotne statystycznie, to jednak podkreślają znaczenie pełnej korekcji wad wzroku w populacji młodych pacjentów. Co ciekawe, astygmatyzm

częściej występuje zaraz po urodzeniu. Szacuje się, że aż 69% noworodków urodzonych o czasie ma astygmatyzm rzędu jednej lub więcej dioprii [6]. Odsetek ten maleje w pierwszym roku życia, ale nadal 8–30% dzieci ma astygmatyzm rzędu 1,00D lub większy w wieku 1–2 lat; odsetek ten wynosi 4–24% w przedziale wiekowym 3–4 lata oraz 2–17% w wieku 6–7 lat. A zatem korekcja astygmatyzmu wydaje się niezwykle ważna u wielu małych dzieci. Co więcej, młodzi pacjenci powinni być edukowani, jak oceniać jakość swojego widzenia, a także powinni wiedzieć, że zmienne widzenie oraz spadek ostrości wzroku należy natychmiast zgłaszać. Specjaliści nie powinni polegać jedynie na spostrzeżeniach rodziców.

Spojrzenie międzynarodowe

Podczas Światowego Kongresu Okulistycznego w Abu Dhabi (16–20 lutego 2012 r.) kilka sesji poświęcono zagadnieniu pełnej korekcji wad wzroku u dzieci. Prezentacje na ten temat zostały ukierunkowane na kryteria stosowania pełnej korekcji u dzieci niekomunikujących się na podstawie różnych zasad ustalonych przez takie towarzystwa naukowe, jak American Academy of Ophthalmology, American Academy of Optometry oraz Royal College of Ophthalmology. Obecnie nie istnieją żadne ujednolicone standardy, a istniejące wytyczne i zalecenia powstały częściowo na podstawie badań naukowych oraz doświadczeń klinicznych. Generalnie zasady postępowania zależą od rodzaju wady. W przypadku nadwzroczności w pierwszym roku życia, należy zastosować korektę wady od wartości 3,50D. Zaleca się, aby w takim przypadku przepisać jedną dioptrię mniej niż wynika z badania. W wieku czterech lat należy rozważyć korektę nadwzroczności od wartości 2,50D, a u dzieci w wieku sześciu lat wartość, od której rozważa się korektę, to już 1,50D. W przypadku krótkowzroczności w pierwszym roku życia, korektę należy rozpoczynać od wady powyżej -5,00D, przepisując korektę mniejszą o 2,00D. Co ciekawe, mniej niż 1% dzieci w tym wieku ma krótkowzroczność większą niż -4,00D. Do osiągnięcia wieku szkolnego należy korygować krótkowzroczność powyżej -2,00D, pomniejszając wartość korekcji o 0,50–1,00D. W wieku wczesnoszkolnym (powyżej 5. roku życia) zaleca się stosowanie pełnej korekcji krótkowzroczno-

ści. Oczywiście należy pamiętać o odmiennym postępowaniu w przypadku ezotropii i rozważyć zastosowanie korekcji ze zredukowaną mocą lub przepisanie soczewek progresywnych.

Korekcja astygmatyzmu stanowi jeszcze większe wyzwanie. W pierwszym roku życia należy rozważyć korekcję astygmatyzmu większego niż 2,50D, zwykle redukując moc korekcji o połowę. Według Atkinsona i wsp. niebezpieczeństwo rozwinięcia w tak młodym wieku niedowidzenia w jednym południku (*meridional amblyopia*) jest dobrym powodem, aby zastosować chociaż częściową korekcję [7]. W późniejszym wieku to astygmatyzm skośny stanowi silniejszy bodziec do rozwoju niedowidzenia. Wraz z wiekiem należy starać się korygować u dziecka astygmatyzm do wartości coraz bardziej zbliżonej do otrzymanego pomiaru, aby w wieku 8 lat zastosować pełną korekcję. Nie mniej ważne jest, aby bardzo skrupulatnie korygować różnowzroczność (anizometrię), ponieważ jest ona silnym bodźcem do rozwoju niedowidzenia. Różnowzroczność powyżej 3,00D musi być korygowana w każdym wieku, ale w wieku szkolnym każda wielkość anizotropii musi podlegać korekcji.

Spóeczne oddziaływanie nieodpowiedniej korekcji

Mówiąc o funkcji wzroku, myślimy o psychofizycznych miarach sensorycznej zdolności układu wzrokowego, takich jak ostrość wzroku i poczucie kontrastu. Termin „funkcjonalne widzenie” odnosi się do określenia, jak dana osoba jest w stanie wykorzystać widzenie w wykonywaniu codziennych czynności zależnych od wzroku. Widzenie jest funkcją mózgu, a słaba ostrość wzroku może wyzwalać szereg centralnych i obwodowych mechanizmów kompensacyjnych prowadzących do reakcji niepożądanych, jak wzrost długości osiowej gałki ocznej. Wyniki licznych badań na zwierzętach oraz z udziałem ludzi dowiodły, że obwodowe rozogniskowanie jest główną przyczyną progresji krótkowzroczności [8,9].

Niedostateczna korekcja wady wzroku ma również swoje konsekwencje kosmetyczne oraz społeczne, ponieważ wiąże się z niską ostrością wzroku, nieadekwatną mimiką oraz zmianami w zachowaniu, itp., a zatem rolą specjalisty jest nie tylko określenie rodzaju wady refrakcji, ale również poinformowanie pacjenta i jego

bliskich o dostępnych metodach korekcji oraz konsekwencji odmowy jej stosowania. Zaburzenia funkcji widzenia w zależności od wieku pacjenta mogą mieć specyficzne następstwa. W młodym wieku mogą prowadzić do wydłużenia się gałki ocznej i niedowidzenia. W wieku szkolnym mogą one znaleźć swoje odzwierciedlenie w zachowaniu, w słabych wynikach w nauce lub niskich umiejętnościach społecznych. Aktywni dorośli z nieskorygowaną ostrością wzroku mogą zaś osiągać słabe wyniki w pracy, prezentować negatywne zachowanie oraz niechcianą i nieadekwatną mimikę twarzy. U starszych ludzi niska ostrość wzroku może bezpośrednio powodować depresję.

Ocena zadowolenia z pełnej korekcji wzroku

Kolejnym istotnym argumentem potwierdzającym konieczność stosowania pełnej korekcji oraz różnych form korekcji optycznej jest jakość życia, którą można ocenić za pomocą ankiet i kwestionariuszy. Jednym z najbardziej popularnych instrumentów do oceny jakości widzenia, oczekiwań, widzenia do blizy i dali, dziennych zaburzeń widzenia, ograniczeń aktywności, zjawiska olśnienia, niepokojących objawów, zależności od korekcji, obaw, nieoptymalnej korekcji, wyglądu oraz zadowolenia z korekcji jest kwestionariusz i skala National Eye Institute – Refractive Error Quality of Life survey (13 NEI-RQL). Za pomocą tego kwestionariusza Hays i wsp. wykazali, że pacjenci miarowi osiągają znacząco lepsze wyniki w skalach NEI-RQL niż pacjenci krótkowzroczni lub nadwzroczni [10]. Z badania wyciągnięto też wniosek, że kwestionariusz jest dobrym narzędziem porównawczym pomiędzy pacjentami z różnymi wadami refrakcji. A zatem pełna korekcja wad wzroku jest kluczowym warunkiem dobrej jakości życia i musi stanowić nadrzędny cel każdego specjalisty zajmującego się ochroną zdrowia oczu.

Wnioski

Wzrok jest najważniejszym z ludzkich zmysłów. Oko nie jest jednak doskonałym narządem, a w związku z szeregiem wrodzonych i środowiskowych czynników często prezentuje różnego typu wady refrakcji. Ludzie nie zawsze są świadomi, że jakość ich widzenia jest znacznie

poniżej wymaganych standardów. Rolą specjalisty jest nie tylko określenie wady refrakcji, ale również jej odpowiednia korekcja celem zapewnienia maksymalnie dobrego, użytecznego widzenia. Współczesna technologia oferuje pomoce optyczne korygujące większość znanych zaburzeń optycznych. Umiejętna ich aplikacja pozwala zapewnić pacjentom wysoką jakość życia i zapobiec dalszym zmianom refrakcji w młodszych pokoleniach. Należy zwrócić szczególną uwagę na młodzież, ponieważ ich wzrok stanowi podstawę udanego rozwoju społecznego. ●

Piśmiennictwo:

1. Rosman M, Wong TY, Tay WT, Tong L Saw SM. Prevalence and risk factors of undercorrected refractive errors among Singaporean Malay adults: the Singapore Malay Eye Study. *Invest Ophthalmol Vis Sci*. 2009 Aug; 50(8):3621–8. Epub 2009 Mar 5
2. Robin J. Correction of subtle refractive error in aviators. *Aviat Space Environ Med*. 1996 Feb; 67(2):161–4
3. Dandona L, Dandona R. What is the global burden of visual impairment? *BMC Med*. 2006 Mar 16;4:6
4. Nilsson A, Nilsson M, Stevenson SB, Brautaset RL. The influence of unilateral uncorrected astigmatism on binocular vision and fixation disparity. *Strabismus*. 2011 Dec; 19(4):138–41
5. Wills J, Gillett R, Eastwell E, Abraham R, Coffey K, Webber A, Wood J. Effect of simulated astigmatic refractive error on reading performance in the young. *Optom Vis Sci*. 2012 Mar; 89(3):271–6
6. Wildsoot CF. Active emmetropization – evidence for its existence and ramifications for clinical practice. *Ophthalmic Physiol Opt*. 1997 Jul; 17(4):279–90
7. Atkinson J, Anker S, Bobier W, Braddick O, Durden K, Nardini M, Watson P. Normal emmetropization in infants with spectacle correction for hyperopia. *Invest Ophthalmol Vis Sci*. 2000 Nov; 41(12):3720–31
8. Swarbrick HA. Orthokeratology review and update. *Clin Exp Optom*. 2006 May; 89(3):124–43
9. McBrien NA, Gentle A, Cottrill C. Optical correction of induced axial myopia in the tree shrew: implications for emmetropization. *Optom Vis Sci*. 1999 Jun; 76(6):419–27
10. Hays RD, Mangione CM, Ellwein L, Lindblad AS, Spritzer KL, McDonnell PJ. Psychometric properties of the National Eye Institute-Refractive Error Quality of Life instrument. *Ophthalmology*. 2003 Dec; 110(12):2292–301

O Autorce:

Prof. Christina N. Grupcheva kieruje Oddziałem Okulistyki i Nauk o Widzeniu przy Uniwersytecie w Warnie, w Bułgarii i jest zastępcą dyrektora w Specjalistycznym Szpitalu Okulistycznym w Warnie. Prowadzi też prywatną praktykę okulistyczną, zajmując się chirurgią refrakcyjną. Do szczególnych zainteresowań prof. Grupchevy należą: rogówka, przedni odcinek oka, film łzowy, mikroskopia konfokalna in vivo, kontaktologia oraz chirurgiczne leczenie chorób przedniego odcinka gałki ocznej. Zainteresowania te były tematem ponad 120 publikacji oraz 14 książek o tej tematyce. Prof. Grupcheva uczy studentów i rezydentów okulistyki, była także promotorem pięciu rozpraw doktorskich i kierownikiem specjalizacji 10 rezydentów. Prof. Grupcheva jest regularnie zapraszana jako wykładowca na krajowe i międzynarodowe sympozja, w tym na sympozjum ACUVUE Eye Health Advisor. Jest członkiem bułgarskich, europejskich i międzynarodowych towarzystw naukowych. Podczas swojej kariery naukowej zdobyła granty naukowe w kwocie powyżej 350 tys. euro, w tym grant FNI 2010.

Artykuł pierwotnie został opublikowany w magazynie Johnson & Johnson Vision Care „Eye Health Advisor”, wyd. I 2012.

Dziękujemy firmie Johnson & Johnson Vision Care za zgodę na przedruk.



Johnson & Johnson Vision Care | TWOJE SUKCESY Z NASZYM WSPARCIEM

Miru

1 month Menicon

Zalecany tryb noszenia:

- Wymiana miesięczna
- Tryb noszenia: dzienny

Opakowanie

- 6 sztuk w opakowaniu (blistry)



MeniSilk™ Nanogloss™ – ultra gładka powierzchnia

Miru 1 month Menicon z technologiami MeniSilk™ i Nanogloss™ należą do soczewek silikonowo-hydrożelowych najwyższej światowej klasy

Łatwość zakładania soczewki

Optymalny moduł sztywności pozwala na zachowanie jej kształtu, gdy spoczywa na palcu



Miru 1 month Menicon



Soczewki hydrożelowe marki X

Unikalny profil

Niezależnie od mocy soczewki, brzegi i krawędzie soczewki pozostają niezmiennione. Zapewnia to podobny komfort dla obu oczu (niezależnie od różnicy mocy soczewek).

Materiał

Miru 1 month Menicon z technologiami MeniSilk™ i Nanogloss™

- Dk: 129×10⁻¹¹(cm²/sec)(mLO₂/(mL·mmHg)) (ISO)
- Zawartość wody: 40%
- Materiał: niejonowy silikon-hydrożel o niskiej zawartości wody
- Przepuszczalność światła: 97%
- Współczynnik refrakcji: 1.423
- Kąt zwilżania: 27° (metoda Captive bubble)
- Zabarwienie soczewki: lawendowe

MeniSilk™

Unikalny system polimeryzacji

Innowacyjne opracowanie monomeru z zaawansowanym systemem polimeryzacji

- Doskonała przepuszczalność tlenu
- Niezwykle wysoki poziom nawilżenia
- Bardzo duża przejrzystość

Nanogloss™

Ultra gładka powierzchnia

Dokładna kontrola gładkości powierzchni
Produkcja z nanometryczną powtarzalnością

Parametry

- Krzywizna: 8.30mm/8.60mm
- Identyfikacja soczewki wg oznaczeń (cyfra 3 lub 6)



BC 8.30



BC 8.60

- Średnica: 14.00 mm
- Zakres mocy: + 6.00 D do - 13.00 D



Badania naukowe kontra niepotwierdzone dane: Wpływ OPTI-FREE® PureMoist® na komfort

NAUKA, KTÓRĄ MOŻESZ WŁĄCZYĆ W SWÓJ BIZNES JUŻ DZIŚ



Ralph Stone, PhD

Najnowszy reprezentant rodziny OPTI-FREE®, wielofunkcyjny płyn pielęgnacyjny OPTI-FREE® PureMoist® właśnie przeżywa swoją wielką premierę.

Stworzony na bazie bardzo skutecznego, sprawdzonego w OPTI-FREE® Express® oraz OPTI-FREE® RepleniSH® podwójnego systemu dezynfekcji płyn, powstał jako odpowiedź na zwiększające się zapotrzebowanie użytkowników soczewek na komfort.

Jak wiedzą wszyscy zajmujący się na co dzień kontaktologią, brak komfortu jest wymieniany jako powód numer 1 do porzucenia soczewek kontaktowych.¹

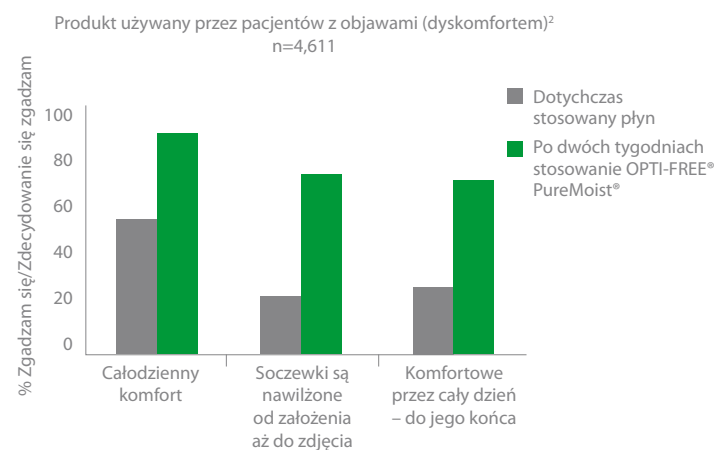
Dzięki zastosowaniu rewolucyjnej technologii Hydra Glyde® Moisture Matrix, OPTI-FREE® PureMoist® otula soczewkę utrzymując komfort od rana do wieczora, nawilżenie i odpowiedni poziom lubrykacji jej powierzchni – co bezpośrednio przekłada się na odczucia użytkownika.

W danych z trwającego 90 dni badania klinicznego zauważyć możemy, że niezależnie od tego jakich soczewek używa pacjent oraz jak długo w ciągu dnia z nich korzysta, OPTI-FREE® PureMoist® pomaga zachować przyjemne uczucie nawilżenia soczewek i znacznie poprawić wrażenia związane z ich noszeniem (Rysunek 1).²



Rysunek 1. Po 90 dniach używania OPTI-FREE® PureMoist®, osoby zapytano czy zgadzają się ze stwierdzeniem: „Mogę komfortowo nosić moje soczewki”. Ważne: Odnotowano wysoki procent zgadzających się ze stwierdzeniem niezależnie od rodzaju noszonych soczewek.

Dalsze dowody pochodzą z badania satysfakcji przeprowadzonego na 10,610 użytkownikach soczewek kontaktowych na całym świecie – w karajach gdzie wprowadzono już OPTI-FREE® PureMoist®. Z grupy tej, około 4500 osób zgłaszało dyskomfort, który mógł stać się powodem porzucenia soczewek. Z kwestionariuszy wynika, że nawet w grupie wskazującej brak satysfakcji następowała znacząca poprawa komfortu trwającego od rana do nocy (Rysunek 2).



Rysunek 2. Poziom zadowolenia użytkowników po dwóch tygodniach od zmiany płynu pielęgnacyjnego na OPTI-FREE® PureMoist®. Wszyscy uczestnicy w badanej grupie deklaruowali dyskomfort (n=4,611 osób).

Szczegółowe wyniki badań to jednak więcej niż tylko pytania o osobiste odczucia użytkowników. Po wprowadzeniu OPTI-FREE® PureMoist® w USA, rozpoczęto telefoniczną ankietę wśród specjalistów aplikujących soczewki. Wykazała ona, że wielu z ich pacjentów – a także często oni sami – wskazuje dużą poprawę komfortu noszenia soczewek. Przekonaj się sam – zrób własne badania „na 1 przypadku”. Przetestuj OPTI-FREE® PureMoist® na sobie lub podaruj go swojemu przyjacielowi i poproś go o opinię.

W tym przypadku mamy kilka przykładów badań „na 1 przypadku”. Istnieje jednak wiele dowodów klinicznych pokazujących, że jeśli w swoim własnym badaniu osiągnąłeś pozytywny wynik, to będzie tak także w przypadku Twoich pacjentów. OPTI-FREE® PureMoist® zwiększa komfort noszenia soczewek tysięcy użytkowników: sprawdź jak może on wpłynąć na Ciebie i Twoich pacjentów.



OPTI-FREE® PureMoist® Moment „EUREKA!”

Czasem decyzja by wypróbować nowy płyn pielęgnacyjny musi być poprzedzona jakimś – choćby małym – wydarzeniem. Bodźcem mogą być wyniki badań klinicznych lub coś zupełnie innego. Często w podjęciu tej decyzji pomaga opinia kogoś z rodziny. Jednak najbardziej skuteczne jest tu doświadczenie własne, które potrafi odmienić nawet tych najbardziej sceptycznych.

W momencie wprowadzania OPTI-FREE® PureMoist®, ilość specjalistów spontanicznie kontaktujących się z Alcon rodykalnie wzrosła. Wielu z nich chciało po prostu podzielić się z nami swoją opinią o tym produkcie. Zapytaliśmy więc kilku z nich o ich własne doświadczenia, o ich własne badania „na 1 przypadku”. Niemal wszyscy powiedzieli nam, że mieli możliwość przetestowania płynu, który jest rzeczywiście lepszy i pozwala odczuć pozytywną różnicę. Oto jedna z tych historii.

Niezastąpiony zawodnik w grze o komfort noszenia soczewek

Moje biuro jest bardzo mocno klimatyzowane i w rezultacie mamy w nim bardzo suche powietrze. Jednym z członków mojego zespołu jest dziewczyna, która spędza kilka godzin dziennie przed ekranem komputera. Często widywałem ją więc w okularach lub – gdy przychodziła do pracy w soczewkach – zwykle musiała je zdejmować już wczesnym popołudniem. Kiedy otrzymałem próbkę OPTI-FREE® PureMoist® dałem ją jej i poprosiłem, żeby spróbowała.

Po kilku tygodniach przestałem ją widywać w okularach. Zapytana o to odpowiedziała, że dzięki OPTI-FREE® PureMoist® jej soczewki są wygodne jak nigdy przedtem. „Są stale nawilżone” powiedziała „i nie muszę ich już ściągać nawet po powrocie z pracy do domu. Wieczorem mogę zaprowadzić córkę na trening nie myśląc nawet o moich soczewkach!”. Tego typu opinii słyszałem jeszcze wiele, dlatego uważam, że OPTI-FREE® PureMoist® to naprawdę niezastąpiony zawodnik w grze o komfortowe noszenie soczewek kontaktowych.



Teraz dostępne opakowanie 90 ml.
Idealne rozwiązanie na wakacyjne podróże.



Ralph Stone, PhD, Jest dyrektorem RP Stone Consulting, Inc.

Źródło: 1. Rumpakis JMB. New data on contact lens dropouts: an international perspective. Rev Optom. 2010 Jan;147(1):37-42. 2. Dane archiwalne, 2011 Alcon Research Ltd.

CV/LC/OFP/PA/130524/PL

Sal Musumeci, OD, FAAO, właściciel Prado Vision Center w Tampa, FL.

© 2013 Novartis AG. 2013-086-83798



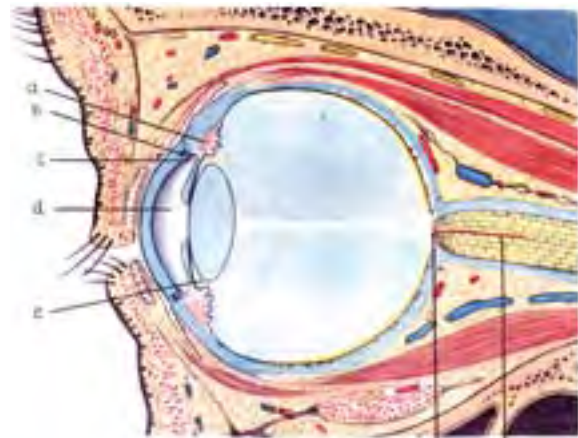
a Novartis company

Jaskra

Jaskra jest chorobą, która stanowi poważne zagrożenie dla wzroku. Wiedzą o tym doskonale lekarze, zwłaszcza okuliści, a także optometryści. Również coraz więcej osób niezwiązanych zawodowo z medycyną zdaje sobie sprawę z niebezpieczeństw, jakie niesie ta choroba. Światowa Organizacja Zdrowia szacuje, że jaskra stanowi drugą przyczynę ślepoty na świecie, po zaciemnie, a liczba osób z jaskrą rośnie, zwłaszcza w populacji powyżej 40. roku życia.



Dr n. med. ANDRZEJ STYSZYŃSKI



Ryc. 1. Pionowy przekrój gałki ocznej: a – ciało rzęskowe, b – zatoka żylna twardówki (kanał Schlemma), c – kąt tęczówkowo-rogowkowy, d – komora przednia, e – komora tylna, f – tarcza nerwu wzrokowego, g – nerw wzrokowy

Czym jest jaskra?

Jednak termin „jaskra” nie oznacza jednej choroby, lecz odnosi się do szeregu jednostek chorobowych. Wspólną ich cechą jest **uszkodzenie nerwu wzrokowego** nazywane **jaskrową neuropatią nerwu wzrokowego**. Ta neuropatia nerwu wzrokowego objawia się przede wszystkim **ubytkami w polu widzenia**. Najczęstszym czynnikiem ryzyka rozwoju neuropatii jaskrowej jest **podwyższone ciśnienie wewnątrzgałkowe** (zwane także ciśnieniem śródgałkowym).



Ryc. 2. Uszkodzenie nerwu wzrokowego spowodowane podwyższonym ciśnieniem wewnątrzgałkowym

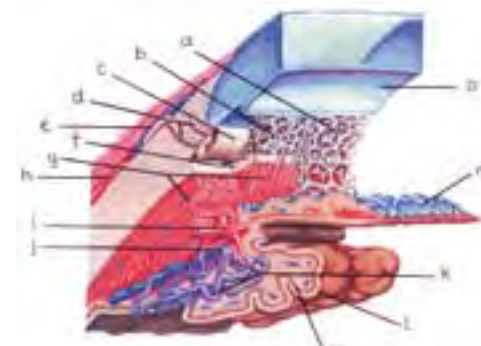
Na ogół przyjmuje się, że prawidłowe wartości ciśnienia wewnątrzgałkowego powinny mieścić się w przedziale od 10 do 22 mmHg.

O wysokości ciśnienia wewnątrzgałkowego decyduje:

1. ilość cieczy wodnistej (płynu komorowego) wydzielanej przez ciało rzęskowe,
2. opór naczyniowy drogi odprowadzającej ciecz wodnistą.

Na drogę odprowadzającą ciecz wodnistą składają się przede wszystkim:

- beleczkowanie kąta tęczówkowo-rogowkowego,
- kanał Schlemma, czyli zatoka żylna twardówki,
- żyły wodne,
- nadtwardówkowy splot żylny.



Ryc. 3. Kąt przesączania i ciało rzęskowe: a – beleczkowanie naczyniówkowe, b – beleczkowanie rogówkowo-twardówkowe, c – zatoka żylna twardówki (kanał Schlemma), d – żyły wodne, e – nadtwardówkowy splot żylny, f – ostroga twardówki, g – włókna mięśnia rzęskowego, h – tętnica nadtwardówkowa, i – tętnice ciała rzęskowego, j – żyła ciała rzęskowego, k – splot włócnikowy ciała rzęskowego, l – nabłonek bezbarwnikowy, m – nabłonek barwnikowy, n – tęczówka, o – rogówka

Ciecz wodnista jest wytwarzana przez nabłonek ciała rzęskowego do komory tylnej. Z komory tylnej przepływa przez otwór źreniczny do komory przedniej, skąd przez utkanie beleczkowania kąta tęczówkowo-rogowkowego przemieszcza się do kanału Schlemma. Z kana-

łu Schlemma przez żyły wodne przedostaje się do naczyń żylnych gałki ocznej. Objętość cieczy wodnistej odpływającej z gałki w jednostce czasu jest proporcjonalna do różnicy pomiędzy ciśnieniem wewnątrzgałkowym a ciśnieniem w żyłach nadtwardówkowych.

Stąd zależność:

$$\frac{V}{t} = C(p_w - p_z),$$

gdzie:

- V – objętość cieczy wodnistej (μl),
- t – czas (min),
- p_w – ciśnienie wewnątrzgałkowe (mmHg),
- p_z – ciśnienie w żyłach nadtwardówkowych (mmHg),
- C – współczynnik proporcjonalności zwany współczynnikiem łatwości odpływu ($\frac{\mu\text{l}}{\text{min} \times \text{mmHg}}$)

Oszacowano, że ciało rzęskowe wytwarza średnio 2 mm^3 cieczy wodnistej w czasie jednej minuty, czyli

$$\frac{V}{t} = 2 \frac{\mu\text{l}}{\text{min}}$$

Dla prawidłowych warunków można przyjąć średnie wartości:

$$\frac{V}{t} = 2 \frac{\mu\text{l}}{\text{min}}, p_w = 15 \text{ mmHg}, p_z = 10 \text{ mmHg}$$

Dla powyższych wartości można także określić **średnią wartość współczynnika łatwości odpływu:**

$$C = \frac{V}{t(p_w - p_z)} = 0,2 \frac{\mu\text{l}}{\text{min} \times \text{mmHg}}$$

Omawiając dynamikę odpływu cieczy wodnistej z gałki ocznej, stosuje się (zamiast współczynnika łatwości odpływu C) **współczynnik oporu odpływu R**, który jest odwrotnością C:

$$R = \frac{1}{C}$$

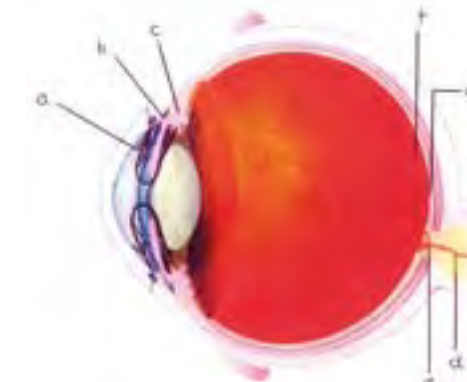
Zatem średniej wartości $C = 0,2 \frac{\mu\text{l}}{\text{min} \times \text{mmHg}}$ odpowiada średnia wartość $R = 5 \frac{\text{min} \times \text{mmHg}}{\mu\text{l}}$

Prawidłowe wartości współczynników łatwości odpływu i oporu odpływu mieszczą się w przedziałach

$$C = (0,15 ; 0,32) \frac{\mu\text{l}}{\text{min} \times \text{mmHg}}$$

$$R = (3,1 ; 6,7) \frac{\text{min} \times \text{mmHg}}{\mu\text{l}}$$

Z oczywistych powodów taka sama ilość cieczy wodnistej, jaka została wyprodukowana przez ciało rzęskowe, musi z gałki odpłynąć. W procesie rozwoju jaskry maleje współczynnik łatwości odpływu C, czyli wzrasta współczynnik oporu R. W takich warunkach odpływ cieczy wodnistej może odbywać się przy odpowiednio podwyższonym ciśnieniu wewnątrzgałkowym.

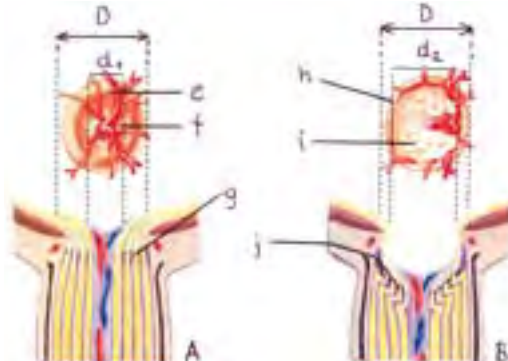


Ryc. 4. Schemat odpływu cieczy wodnistej z gałki ocznej: a – klasyczna droga odpływu (przez beleczkowanie i kanał Schlemma), b – odpływ przez ciało rzęskowe i tęczówkę, c – ciało rzęskowe, d – nerw wzrokowy, e – tarcza nerwu wzrokowego, f – siatkówka, g – dołek plamki

Główną drogą odpływu cieczy wodnistej jest układ beleczkowania – kanał Schlemma – żyły nadtwardówkowe. Oszacowano, że tą drogą odpływa około 90% objętości cieczy wodnistej. Dlatego drogę tę nazywa się klasyczną lub odpływem zależnym od ciśnienia. Pozostała część (około 10%) objętości cieczy wodnistej odpływa przez ciało rzęskowe i tęczówkę do przestrzeni nadnaczyniówkowej. Odpływ ten nie zależy od ciśnienia wewnątrzgałkowego, może być wyższy w zdrowych oczach młodych osób i zmniejsza się wraz z wiekiem.

Jak dochodzi do uszkodzenia nerwu wzrokowego w jaskrze?

Podwyższone ciśnienie wewnątrzgałkowe odgrywa główną rolę w rozwoju jaskrowej neuropatii nerwu wzrokowego. Przy podwyższonym ciśnieniu wewnątrzgałkowym dochodzi bowiem do ucisku włókien nerwowych i tkanki podporowej przedniego odcinka nerwu wzrokowego. Jed-



Ryc. 5. Rozwój jaskrowej neuropatii nerwu wzrokowego: A – prawidłowa tarcza nerwu wzrokowego, B – zanik jaskrowy nerwu wzrokowego, D – średnica tarczy nerwu wzrokowego, d_1 – średnica prawidłowej wnęki naczyniowej, d_2 – średnica zagłębienia jaskrowego, e – prawidłowy pierścień nerwowo-siatkówkowy, f – prawidłowa wnęka naczyniowa, g – prawidłowa blaszka siwka twardówki, h – zwężenie pierścienia nerwowo-siatkówkowego dużego stopnia, i – zagłębienie jaskrowe z widocznymi otworkami blaszki siwki, j – zdeformowana blaszka siwka

nocześnie podwyższone ciśnienie wewnątrzgałkowe zmniejsza przepływ krwi przez nerw wzrokowy i siatkówkę. Na ogół przyjmuje się więc, że zarówno **czynnik mechaniczny (ucisk)**, jak również **naczyniowy (niedokrwienie)** prowadzą do jaskrowego zaniku nerwu wzrokowego. Bywają jednak sytuacje szczególne.

Zmiany patologiczne w układzie krążenia, które upośledzają przepływ krwi przez nerw wzrokowy mogą powodować jego zanik przy niewielkim wzroście ciśnienia wewnątrzgałkowego, a nawet przy wartościach utrzymujących się w granicach statystycznej normy (tzw. jaskra normalnego ciśnienia). I na odwrót. Niekiedy występują takie stany, w których stwierdza się podwyższone ciśnienie wewnątrzgałkowe bez objawów uszkodzenia nerwu wzrokowego (tzw. nadciśnienie oczne). Prawdopodobnie przepływ krwi jest tak sprawny, że nerw wzrokowy „toleruje” jeszcze takie wzrosty ciśnienia. Jednak w powyższych szczególnych sytuacjach niezbędna jest kontrola dokładności aparatu, za pomocą którego mierzono ciśnienie wewnątrzgałkowe.

Jak mierzyć ciśnienie wewnątrzgałkowe?

Doświadczeni okuliści potrafią ocenić ciśnienie wewnątrzgałkowe palpacyjnie, czyli przez dotyk gałki ocznej, ale i oni przyznają, że nie jest to pomiar, lecz tylko przybliżone oszacowanie znacznie podwyższonego albo wyraźnie obniżonego (hipotonia) ciśnienia wewnątrzgałkowego.

W przeszłości stosowano przede wszystkim **tonometr impresyjny (Schiötz)**, którego zasada działania polega na pomiarze wgłobienia rogówki przez metalowy trzpień o określonym ciężarze. Pomiar ciśnienia prze-

tel. 91 422 80 11
faks. 91 422 84 80
e-mail. coko@rakoservis.pl
ul. Narutowicza 12, 70-240 Szczecin

• Ramię do Foroptera i stojak do szutnika
• Foropter
• Rzutnik Testów Acqri8
Pomiarowe szkiełki z zestawem: **7449,99 zł**

Szczegóły w nowej broszurze lub u przedstawiciela handlowego!

UNIT OKULISTYCZNY TR- 510
krzesło · stołek · ramię foropter · rzutnik
Pomiarowe szkiełki z zestawem: **13149,99 zł**

Przedstawiciele handlowi: Jacek Sokółowski tel. 662 275 383 • Tomasz Szocił tel. 602 597 099 • Piotr Karhut tel. 507 068 652

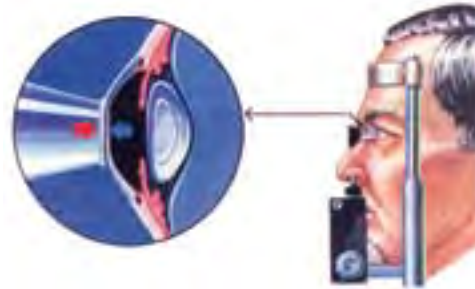
Adres: ul. Narutowicza 12, 70-240 Szczecin

Zadzwoń już dziś!



Ryc. 6. Tonometria impresyjna

prowadza się na znieczulonej rogówce w pozycji leżącej pacjenta. Tonometria impresyjna aktualnie wychodzi z użycia, chociaż może być przydatna u pacjentów z konieczności leżących (obłożnie chorych, nieprzytomnych, podczas niektórych operacji okulistycznych).



Ryc. 7. Tonometria aplanacyjna

Najdokładniejszą metodą jest **tonometria aplanacyjna (spłaszczająca)**. Tonometr aplanacyjny jest zamontowany na lampie szczelinowej i mierzy siłę, z jaką zostaje spłaszczona rogówka przez głowicę tonometru przykładaną do rogówki po jej znieczuleniu i zabarwieniu filmu łzowego fluoresceiną.

Obecnie w użyciu są także inne tonometry. Air-puff tonometr wykorzystuje zasadę planacji za pomocą podmuchu powietrza. Jest łatwy w użyciu i nie wymaga znieczulenia miejscowego, użyteczny głównie w badaniach przesiewowych. Inne ręczne, a więc przenośne tonometry to: tonometr Perkinsa, Pulsair 2000 Keelera, Tono-Pen.

Rozpoznanie jaskry opiera się na stwierdzeniu cech neuropatii jaskrowej, a także podwyższonego ciśnienia wewnątrzgałkowego oraz ubytków w polu widzenia. Zatem badanie dna oka, a przede wszystkim tarczy nerwu wzrokowego wraz z oceną zbiegających się w niej włókien nerwowych, jest warunkiem koniecznym rozpoznania jaskry.

Jak oceniać stopień uszkodzenia nerwu wzrokowego?

Wziernik okulistyczny, czyli oftalmoskop, pozwala na oglądanie dna oka w obrazie prostym przy około 15-krotnym powiększeniu. Jest stosowany nie tylko przez okulistów i optometrystów, lecz także przez lekarzy innych specjalności (internistów, neurologów, neurochirurgów). Jego zaletą jest możliwość przeprowadzenia badania w niemalże każdych warunkach. Ponadto nawet bez rozszerzenia źrenicy przez zakropienie mydriatyku (np. tropikamidu) można obejrzeć tarczę nerwu wzrokowego. Większość oftalmoskopów ma filtr zielony, a to umożliwia ocenę włókien nerwowych na dnie oka w świetle bezczerwonym.

W gabinecie okulistycznym badanie dna oka przeprowadza się zwykle za pomocą lampy szczelinowej z wykorzystaniem **soczewki Volkera**. Obraz jest odwrócony, ale stereoskopowy. Soczewkę Volkera należy trzymać przed okiem bez jego dotykania. Stereoskopową ocenę dna oka, a także kąta tęczęwko-rogówkowego można przeprowadzać z użyciem lampy szczelinowej i trójłustra Goldmanna, które zakłada się na rogówkę po jej znieczuleniu odpowiednimi kroplami (np. alkainą).

W wyniku rozwoju zaawansowanych technik powstały nowe urządzenia umożliwiające wizualizację struktur oka. Obecnie – zwłaszcza w klinikach akademickich, ale także w innych szpitalnych oddziałach i poradniach jaskrowych – stosowane są urządzenia pozwalające na ilościową ocenę warstwy włókien nerwowych i tarczy nerwu wzrokowego.

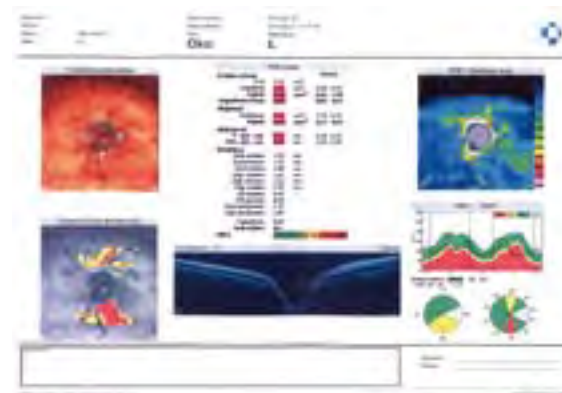
Analizator włókien nerwowych (GDX) jest skaningowym polarymetrem laserowym, który dokonuje pomiaru grubości warstwy włókien nerwowych siatkówki.

Skaningowa tomografia laserowa (HRT) pozwala na uzyskanie za pomocą skanowania wiązki światła laserowego trójwymiarowego obrazu tarczy nerwu wzrokowego. Wydruk, oprócz obrazu tarczy, podaje też liczbowe wartości parametrów analizy stereometrycznej jej poszczególnych elementów morfologicznych.

Optyczna tomografia koherentna (OCT). W tej metodzie obrazy tomograficzne siatkówki, naczyń i nerwu wzrokowego, a także innych struktur gałki ocznej, otrzymuje się metodą koherentnej interferometrii optycznej.

Tomograficzny obraz dna oka jest przedstawiany w postaci barwnego, wielowarstwowego przekroju odpowiadającego warstwowi o różnej zdolności odbicia światła. W diagnostyce jaskry OCT pozwala na analizę jakościowych i ilościowych zmian dotyczących warstwy włókien nerwowych i tarczy nerwu wzrokowego.

Funduskamera non-mydriatic to prosty w obsłudze aparat pozwalający na łatwe wykonanie fotografii dna oka nawet bez rozszerzania źrenicy. Jest również przydatny dla oceny i dokumentacji zmian na dnie oka w przebiegu jaskry.



Ryc. 8. Jaskrowa tarcza nerwu wzrokowego w obrazie OCT

Jaskrowe uszkodzenie pola widzenia

Neuropatia jaskrowa czynnościowo objawia się ubytkami w polu widzenia. Zmiany w polu widzenia są na tyle charakterystyczne dla tej choroby, że mają istotne znaczenie dla jej rozpoznania. Ponadto badanie pola widzenia w jaskrze należy traktować jako ważne monitorowanie postępu choroby i ocenę skuteczności jej leczenia. Istnieją dwie podstawowe metody badania pola widzenia:

- **perymetria kinetyczna (izopterowa),**
- **zautomatyzowana perymetria statyczna (popularnie nazywana perymetrią komputerową).**

Perymetria kinetyczna pozwala na:

- określenie zewnętrznych granic pola widzenia,
- wyznaczenie mroczków bezwzględnych i względnych,
- wyznaczenie izopter, tj. linii łączących punkty odpowiadające miejscom jednokowej czułości siatkówki (w świetle białym lub dla różnych barw).

Perymetria kinetyczna polega na prezentacji znaczków świetlnych o określonej wielkości i jasności. Znaczek jest przesuwany ze stałą



BOGDANI

Vision your way

Tonometr z pachymetrem
TX-20P

Canon

Autorefraktometr
HRK-8000A

FRATEMA
ophthalmic equipments

4 lata gwarancji*
na wybrane produkty

Huvitz
Pacing Progress toward People



Foropter HDR 7000



Unity okulistyczne



Lampy szczelinowe

*dotyczy urządzeń: HRK-8000A, HNT-7000, HLM-7000, HDR-7000 i HCP-7000

Przedstawiciele handlowi:

Paweł KONIECZNY 502 196 127
Adam ŚWIDLICKI 502 196 129
Krzysztof BORZYM 510 045 602
Marcin JÓŹWIĄK 502 196 138

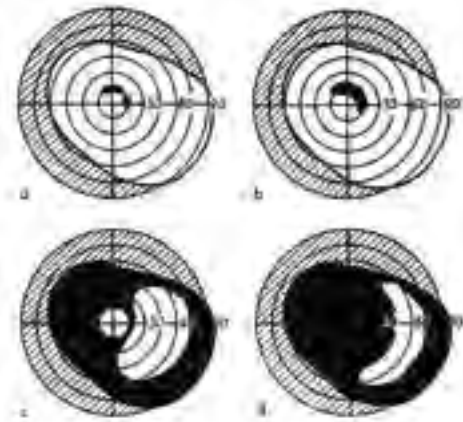
Bogdani Sp. z o.o.

42-400 Zawiercie, ul. Górnośląska 6
tel: 32 67 228 00, 32 64 666 27
e-mail: biuro@bogdani.pl
www.bogdani.pl

Autoryzowany przedstawiciel:



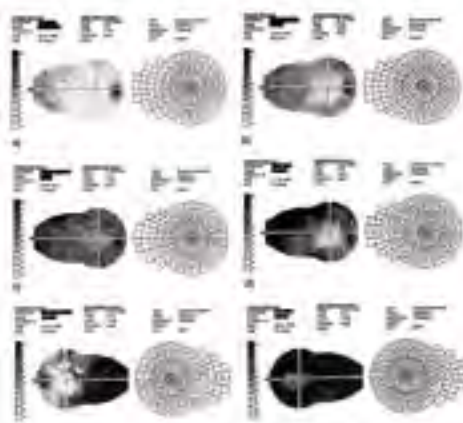
prędkością wzdłuż kolejnych południków na czaszy aparatu, a badający zaznacza na odpowiednim schemacie miejsca, w którym jest on postrzegany.



Ryc. 9. Progresja zmian jaskrowych w perymetrii kinetycznej: a – zmiany początkowe, b – mroczki lukowate, c – znaczne lunetowate zawężenie pola widzenia, d – resztkowa wyspa skroniowa (praktyczna ślepotą)

Dokładne przeprowadzenie perymetrii kinetycznej, wbrew często wyrażanej opinii, jest czasochłonne. Dlatego, w związku z powszechnie przyjętą metodą badania pola widzenia za pomocą zautomatyzowanej perymetrii statycznej, perymetria kinetyczna jest stosowana coraz rzadziej.

Automatyczny perymetr składa się z czaszy z wbudowanymi w nią diodami, komputera i drukarki. Mając ufkosowany wzrok pacjent zgłasza spostrzeżenie bodźca na czaszy przez naciśnięcie odpowiedniego przycisku. Wyniki badania są przedstawiane w postaci tzw. wydruków, czyli map pola widzenia (ryc. 10).



Ryc. 10. Wydruk graficzny i numeryczny badania pola widzenia: a) pole prawidłowe, b-f) pole widzenia oczu o coraz wyższym stopniu zaawansowania jaskry

Klasyfikacja różnych typów jaskry

Chociaż proponowane są różne kryteria podziału jaskry (anatomiczne, biochemiczne, genetyczne i inne), nadal w powszechnym użyciu jest kla-

syczny podział na „jaskrę pierwotną” i „jaskrę wtórną” z uwzględnieniem badania kąta przesączania, czyli kąta tęczówkowo-rogowkowego.

Jaskra pierwotna nie jest związana z innymi chorobami oczu czy chorobami ogólnymi, prowadzącymi do utrudnienia odpływu cieczy wodnistej lub do zamknięcia kąta przesączania. Zwykle jaskra pierwotna występuje obustronnie. Natomiast **jaskra wtórna** wiąże się z innymi chorobami oczu lub ogólnoustrojowymi, które są odpowiedzialne za zmniejszenie odpływu lub zamknięcie kąta. Jaskra wtórna często dotyczy jednego oka. Zatem tradycyjny podział obejmuje jaskrę otwartego lub zamkniętego kąta, pierwotną lub wtórną. Oczywiście niekiedy występuje jaskra o złożonym mechanizmie powstawania.



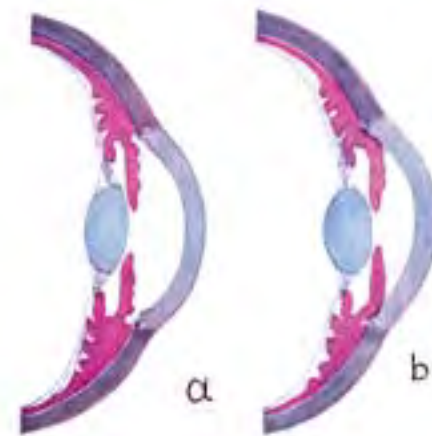
Ryc. 11. Obraz szerokiego kąta tęczówkowo-rogowkowego w gonioskopie: a – rogówka, b – granica beleczkowania, c – pasmo beleczkowania, d – ostroga twardówki, e – ciało rzęskowe, f – tęczówka

Jaskra pierwotna otwartego kąta

Jaskra pierwotna otwartego kąta określana kiedyś jako „jaskra prosta” jest najczęściej spotykaną formą jaskry. Ocenia się, że na świecie dotkniętych jest tą chorobą około 2% ludzi po 40. roku życia, a częstość występowania wyraźnie wzrasta wraz z wiekiem. Przyjmuje się, że jest ona genetycznie uwarunkowana i często występuje rodzinnie. Jaskra pierwotna otwartego kąta postępuje wolno, „skrada się podstępnie”, gdyż przez dłuższy czas nie daje żadnych dolegliwości odczuwanych przez pacjenta. Rozpoznanie opiera się na stwierdzeniu typowych zmian na tarczy nerwu wzrokowego, ubytków w polu widzenia, podwyższonego ciśnienia wewnątrzgałkowego i obecności otwartego kąta przesączania.

Celem leczenia jest zahamowanie dalszego postępu uszkodzenia nerwu wzrokowego przez obniżenie ciśnienia wewnątrzgałkowego do takiego poziomu, przy którym dalsze zmiany nie postępują. To obniżenie ciśnienia zwykle osiągnąć jest przez **leczenie farmakologiczne**, czyli stosowanie leków w postaci kropli. Ich działanie sprowadza się do zmniejszenia produkcji cieczy wodnistej lub zwiększenia jej odpływu. Jeżeli leczenie farmakologiczne nie

jest w pełni skuteczne, należy zastosować **terapię laserową**. Jej istota polega na koagulacji beleczkowania kąta przesączania, co powoduje obniżenie oporu naczyniowego tej struktury. Jeżeli jednak leczenie farmakologiczne i laseroterapia nie zapewniają zahamowania dalszego postępu zmian jaskrowych, należy wykonać operację przeciwjaskrową (trabekulektomię), która wytwarza przetokę odprowadzającą ciecz wodnistą do przestrzeni podspojówkowej.



Ryc. 12. Kąt tęczówkowo-rogowkowy (przesączania): a – otwarty, b – zamknięty

Jaskra pierwotna zamkniętego kąta

Pierwotne zamknięcie kąta przesączania występuje w oczach anatomicznie do tego predysponowanych. Predyspozycja ta polega na przesuniętej ku przodowi przegrodzie tęczówkowo-soczewkowej, płytkiej komorze przedniej i wąskim kącie przesączania.

Powyższe warunki anatomiczne często kojarzą się z nadwzrocznością (mniejsza gałka oczna). W oczach takich niewielka różnica ciśnienia pomiędzy komorą tylną a komorą przednią może powodować natożenie obwodu tęczówki na strukturę beleczkowania kąta tęczówkowo-rogowkowego, co prowadzi do częściowego lub całkowitego zamknięcia kąta i w znacznym stopniu lub całkowicie uniemożliwia odpływ cieczy wodnistej.

Ostre zamknięcie kąta dawniej nazywane „jaskrą ostrą” lub „atakami jaskry” manifestuje się wyraźnymi objawami subiektywnymi i obiektywnymi. Pacjent odczuwa wtedy silny ból oka i głowy, któremu często towarzyszą nudności i wymioty. Zauważa także znaczne pogorszenie wzroku.

W badaniu przedmiotowym za pomocą lampy szczelinowej okulista stwierdza silne przekrwienie gałki ocznej, zmętnienie rogówki spowodo-

wane jej dużym obrzękiem, wyraźne spłycenie komory przedniej, poszerzoną źrenicę, która nie reaguje na światło, oraz wysokie ciśnienie wewnątrzgałkowe, przekraczające 60 mmHg.

Leczenie takiego ostrego zamknięcia kąta wymaga intensywnej terapii farmakologicznej: stosowania odpowiednich leków przeciwjaskrowych w postaci kropli oraz ogólnie leków hiperosmotycznych zmniejszających uwodnienie oka, a także leków zmniejszających wydzielanie cieczy wodnistej przez ciało rzęskowe. Po ustąpieniu „ataku jaskry” należy wykonać zabieg laserowy, polegający na utworzeniu otworu na obwodzie tęczówki (irydotomia laserowa). Taki otwór ułatwia przepływ cieczy wodnistej z komory tylnej do komory przedniej i zabezpiecza oko przed przemieszczaniem się obwodu tęczówki ku przodowi, a więc przed nawrotem zamknięcia kąta.

Jaskra wtórna

Jak już wspominałem, jaskra wtórna jest stanem, w którym dochodzi do uszkodzenia nerwu wzrokowego w rezultacie wzrostu

ciśnienia wewnątrzgałkowego spowodowanego innymi chorobami. Nie sposób w ramach tego artykułu omówić mechanizmu wzrostu ciśnienia wewnątrzgałkowego w różnych przypadkach jaskry wtórnej.

Zatem ograniczam się tylko do wymienienia najczęstszych stanów chorobowych, w których może wystąpić jaskra wtórna. Są to przede wszystkim: zespół rzekomego złuszczenia (pseudoeksfoliacja), zespół rozproszenia barwnika, zaćma przejrzasta, urazy tępy gałki ocznej, podwichnięcie lub zwicnięcie soczewki (zwłaszcza do komory przedniej), stan po zakrzepie żyły środkowej siatkówki, zapalenie odcinka przedniego błony naczyniowej.

W jaskrze wtórnej należy stosować leki podobnie jak w jaskrze pierwotnej (np. w pseudoeksfoliacji), a jeżeli to możliwe – leczyć chorobę pierwotną (np. wykonać zabieg usunięcia zaćmy przejrzastej).

Jaskra wrodzona

Jest postacią jaskry, która występuje rzadko. Szacuje się, że z częstością około 1 przypadek

na 10 tys. urodzeń. Przyczyną jaskry wrodzonej są **zaburzenia rozwojowe (dysgenezy) kąta tęczówkowo-rogowkowego**, a przede wszystkim beleczkowania.

Główne objawy to: znaczne powiększenie gałki ocznej, obrzęk rogówki z liniami pęknięcia błony granicznej tylnej, zagłębienie jaskrowe tarczy nerwu wzrokowego, podwyższone wartości ciśnienia wewnątrzgałkowego.

Jaskra wrodzona to bardzo poważne zagrożenie dla wzroku, a jedyne skuteczne leczenie to odpowiednia operacja przeciwjaskrowa polegająca na utworzeniu drogi odpływu cieczy wodnistej.

Na zakończenie pragnę podkreślić, że współczesna okulistyka dysponuje skutecznymi metodami diagnostycznymi i terapeutycznymi dotyczącymi jaskry. Wczesne jej rozpoznanie i odpowiednie leczenie powstrzymuje dalszy rozwój tej choroby i chroni przed nieodwracalną ślepotą. ●

Ryciny: archiwum Autora



www.zdrowewidzenie.pl

Konsumencki serwis internetowy branży optycznej, jakiego jeszcze nie było!

Nasza witryna edukacyjna kierowana jest do konsumentów, którzy poszukują pomocy w zakresie ochrony wzroku. Udostępniamy ją również wiodącym salonom optycznym oraz gabinetom i klinikom okulistycznym, które chcą się zaprezentować swoim potencjalnym Klientom i dać się im poznać z jak najlepszej strony. Mogą Państwo zamieścić tu swoją reklamę banerową lub przedstawić się dokładniej za pomocą rozszerzonej wizytówki. Dodatkowym bonusem dla Państwa będą wypowiedzi na naszym forum zadowolonych lub wręcz zachwyconych Państwa Klientów. Wszyscy przecież doskonale wiemy, jak ważne w naszej branży jest polecenie i marketing „szeptany”.



Tomasz Tokarzewski
Dyrektor Merytoryczny



Zainteresowanych współpracą prosimy o kontakt:

✉ biuro@zdrowewidzenie.pl

📞 794 922 255

📞 783 833 567

Treści abuzywne oraz polityka „cookies” – zmiany prawne

Inż. LESZEK ŚMIAŁEK
optometrysta dyplomowany
członek PTOO, PSSK

Słowem wstępu

W niniejszym artykule chciałbym poruszyć dwie kwestie. Pierwsza to sprawa treści niedozwolonych w regulaminach sklepów internetowych, czyli tzw. treści abuzywnych. Drugą jest zniewielizowana ustawa Prawo telekomunikacyjne, nakładająca na właścicieli stron wykorzystujących tzw. „ciasteczka” obowiązek jawnego informowania o ich wykorzystywaniu.

W tym aspekcie istotną rzeczą, którą należy się zająć, jest regulamin sklepu internetowego czy sprzedaż poprzez system aukcyjny. Przeglądając różne regulaminy można spotkać się z kopiowaniem regulaminu z innego sklepu, bez jego zgody. Ma to dwa skutki, pierwszy – naruszamy czyjąś wartość intelektualną, drugi – nie mamy pewności, że dany regulamin nie zawiera tzw. treści abuzywnych, czyli klauzul niedozwolonych – tym samym w obu przypadkach narażamy się na konsekwencje poniesienia kary finansowej.

Zapewne wielu czytelników gazeta-optyka.pl, użytkowników forum dyskusyjnego **forum.gazeta-optyka.pl**, jak i wielu innych stron mogło zauważyć, że od 22 marca br. informowani jesteśmy o wykorzystywaniu „ciasteczek”. To właśnie efekt zmian prawnych.

Regulamin sklepu a treści abuzywne Co i jak

Sposobów jest wiele – możemy spróbować ułożyć regulamin samodzielnie, analizując odpowiednie wpisy twórczonego regulaminu, czy jest zgodny z ustawami, lub zlecić napisanie takiego regulaminu firmie zewnętrznej. Pomocą służy

nam grupy prawników zajmujących się prawem handlowym lub firmy przeprowadzające tzw. audyty regulaminów sklepów internetowych. Można spotkać się jeszcze z pomocą oferowaną przez autorów oprogramowania sklepów internetowych – czasami tworzą oni „wzory regulaminów” dla swoich klientów i udostępniają im je w ramach zakupu / abonamentu.

W przypadku korzystania z usług firm zewnętrznych warto przede wszystkim zawrzeć umowę na piśmie i zwrócić uwagę na to, co obejmuje. Czy jednorazowe napisanie regulaminu zgodnego z prawem na dzień jego wprowadzenia, czy może np. okresowe sprawdzanie poprawności w przypadku wprowadzenia kolejnych zmian. Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów informuje na swojej stronie o nowych treściach niedozwolonych. Aktualnie w bazie znajduje się ponad dwa tysiące wpisów.

Zachęcam do przesłania zawartości tzw. „Rejestru klauzul niedozwolonych”, do którego wpisywane są postanowienia umowne uznane za niedozwolone prawomocnym wyrokiem Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Dostępny jest na stronie **uokik.gov.pl** wraz z rozbudowaną wyszukiwarką, która okazuje się bardzo pomocna przy układaniu regulaminu lub sprawdzaniu jego poprawności.

Podstawa prawna

Tworząc własny regulamin warto zapoznać się z:

- Kodeksem cywilnym – ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. (Dz.U. z 1964 r., nr 16 poz. 93 ze zm.);

- Ustawą z dnia 2 marca 2000 r. o ochronie niektórych praw konsumentów oraz odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez produkt niebezpieczny (Dz.U. z 2000 r., nr 22 poz. 271 ze zm.);
- Ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. z 2002 r., nr 144 poz. 104);
- Ustawą z dnia 20 maja 2010 r. o wyrobach medycznych (Dz.U. z 2010 r., nr 107 poz. 679);
- Ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (tj. Dz.U. z 2002 r., nr 101 poz. 926);
- Ustawą z dnia 27 lipca 2002 r. o szczególnych warunkach sprzedaży konsumenckiej oraz o zmianie Kodeksu cywilnego. (Dz.U. z 2002 r., nr 141, poz. 1176 z późn. zm.)

Dany zakaz stosowania niedozwolonej klauzuli wpisanej do rejestru UOKiK dotyczy nie tylko przedsiębiorcy, który miał takie postanowienie w zakwestionowanym przez sąd wzorcu umownym. Zakaz dotyczy też innych firm, które stosują postanowienia tożsame z tym zakazanym.

Przykładowe treści niedozwolone

Poniżej przedstawię kilka stosowanych najczęściej wpisów, które otrzymały statut klauzul niedozwolonych:

- Brak podanej informacji, kto jest właścicielem sklepu internetowego: pełna nazwa firmy, siedziba, informacje rejestracyjne (NIP, REGON, nr wpisu do ewidencji, KRS, numer konta bankowego, telefon kontaktowy), itp.

- Podstawą przyjęcia reklamacji jest dowód zakupu towaru (paragon fiskalny lub faktura VAT).
- Warunkiem przyjęcia zwrotu jest odesłanie towaru na adres sklepu w stanie nienaruszonym oraz w nienaruszonym opakowaniu wraz z dowodem zakupu (faktura, paragon).
- Anulowanie zamówienia po tym terminie może skutkować naliczeniem przez sklep opłaty w wysokości 5% wartości zamówienia na pokrycie kosztów poniesionych przez sklep w związku z obsługą zamówienia.
- Koszt dostawy i odesłania towaru nie podlega zwrotowi / ponosi kupujący.
- Sprzedawca nie ponosi odpowiedzialności za dostarczenie nadanych pocztą lub przesyłką kurierską towarów, które nie zostały dostarczone z przyczyn leżących po stronie poczty lub firm kurierskich lub zostały dostarczone niewłaściwie (np. z opóźnieniem, niekompletne).
- Przy odbiorze przesyłki zamawiający zobowiązany jest zweryfikować, czy zamówione produkty lecznicze zostały mu prawidłowo wydane oraz czy przesyłka nie została uszkodzona, pod rygorem nieuwzględnienia reklamacji w terminie późniejszym.
- Sklep nie ponosi odpowiedzialności za opóźnienia wynikłe z niedotrzymania terminów przez firmy realizujące dostawę do klienta.

Warto zapamiętać

Warto zapamiętać, że [5]:

- Nie możemy zastrzegać prawa do błędu w opisie.
- Nie możemy zastrzegać prawa do błędu w danych technicznych.
- Nie możemy zastrzegać prawa do różnic pomiędzy zdjęciami a sprzedawanym produktem.
- Nie możemy wyłączyć odpowiedzialności za powyższe błędy w regulaminie.
- W przypadku błędu klient ma prawo nie do odstąpienia od umowy w terminie 10 dni, ale do roszczenia ze względu na niezgodność towaru z umową.
- Nie możemy domagać się spisania protokołu szkody.

- Nie możemy uzależniać przyjęcia reklamacji od przedstawienia protokołu szkody.
- Nie możemy zastrzegać ani ograniczać naszej odpowiedzialności za czas dostawy.
- Nie możemy zastrzegać ani ograniczać naszej odpowiedzialności za szkodę powstałą do momentu wydania / dostarczenia przesyłki klientowi.
- Nie możemy zastrzegać ani ograniczać naszej odpowiedzialności, jeśli prawo taką odpowiedzialność przewiduje.
- W przypadku poniesienia przez nas straty w wyniku działania lub zaniechania osób trzecich przysługuje nam prawo dochodzenia od nich odszkodowania.
- Nagroda jest zrównana w prawach do reklamacji z zakupionym w e-sklepie produktem.
- Nie możemy potrącać kosztów manipulacyjnych.
- Nie możemy wymagać dołączenia dowodu zakupu (paragon/faktura/rachunek).
- Nie możemy domagać się spełnienia innych warunków niż ustawowe, np. numeru RMA.
- Koszt dostawy ulega zwrotowi w takim zakresie, w jakim zmieniła się po odstąpieniu treść umowy.
- Nie możemy wymagać zwrotu w oryginalnym opakowaniu.
- Nie możemy wymagać zwrotu produktu nieużywanego – produkt może nosić normalne ślady zużycia.
- Nie można ograniczać prawa do reklamacji lub swojej odpowiedzialności / udziału w procesie reklamacji.
- Nie możemy wydłużać ustawowych terminów.
- Nie możemy kreować dla siebie praw naruszających prawa konsumenta.
- Nie możemy w jakikolwiek sposób zastrzegać określonej właściwości sądu: sądem właściwym jest zawsze sąd właściwy rzeczowo i miejscowo dla rozstrzygnięcia sporu.
- Nie możemy zmieniać postanowień i zasad „gry” w trakcie „gry”.
- Nie możemy zastrzegać prawa do zmian w regulaminie bez przedstawienia me-

chanizmu zmiany nienaruszającego praw nabytych klientów.

- Należy poświęcić szczególną uwagę momentowi zawarcia umowy, gdyż z chwilą zawarcia umowy prawa i obowiązki stron są dokładnie uregulowane w obowiązujących przepisach.
- Złożenie zamówienia jest złożeniem zamówienia, a nie akceptacją regulaminu czy zgodą na otrzymywanie informacji handlowych (na to należy uzyskać osobne zgody).

Po dokładny wykaz wszystkich niedozwolonych wpisów zapraszam na stronie www.uokik.gov.pl/rejestr_klauzul_niedozwolonych2.php.



Foto: archiwum Aurora

- Pozwalają być zalogowanym do serwisu na każdej z dostępnych w danej witrynie podstron.
- Sprawiają, że nie widzimy ciągle tej samej reklamy czy ankiety do wypełnienia.
- Pozwalają na prezentację nam

reklam w sposób uwzględniający nasze zainteresowania czy miejsce zamieszkania – w ten sposób reklamy, dzięki którym korzystanie z wielu serwisów internetowych może być bezpłatne, mogą informować o potencjalnie interesujących nas produktach i usługach.

Co powinniśmy wiedzieć o „cookies”?

- „Cookies” nie służą do identyfikacji użytkowników i na ich podstawie w żaden sposób nie jest ustalana czykolwiek tożsamość [1].
- „Cookies” identyfikują dane komputera i przeglądarki używanych do przeglądania stron internetowych – pozwalają np. dowiedzieć się, czy dany komputer już odwiedzał stronę.
- Dane pozyskane z „cookies” nie są w żaden sposób łączone z danymi osobowymi użytkowników pozyskanymi np. podczas rejestracji w serwisach.
- Nie są szkodliwe ani dla nas, ani dla naszych komputerów czy smartfonów – nie wpływają na sposób ich działania.
- Nie powodują zmian konfiguracyjnych w urządzeniach końcowych ani w oprogramowaniu zainstalowanym na tych urządzeniach.
- Domyślne parametry „ciasteczek” pozwalają na odczytanie informacji w nich zawartych jedynie serwerowi, który je utworzył.
- Na podstawie naszych zachowań na odwiedzanych stronach internetowych „cookies” przekazują do serwerów informacje, dzięki którym wyświetlana strona

jest lepiej dopasowana do indywidualnych preferencji.

Pliki „cookies” były wykorzystywane prawie od zawsze. Teraz również będą, jednak musimy o tym informować jawnie. Użytkownik powinien być poinformowany osobnym dokumentem zwanym polityką prywatności. Co powinna zawierać taka strona? Wszystkie informacje związane z gromadzeniem danych przez pliki „cookies”: jakie dane są gromadzone, jak są przetwarzane, w jakim celu, itp.

Podsumowanie

Przeglądanie zasobów Internetu, a także zakupy w sklepach internetowych stają się codziennością. Korzystanie z Internetu nie jest jednak ani anonimowe, ani bezstresowe. Nie ma znaczenia, czy prowadzimy stronę informacyjną naszego salonu optycznego, czy sklep internetowy. W obu tych przypadkach, jeżeli wykorzystujemy „ciasteczka” lub mamy regulamin, musimy zadbać o ich poprawność. Za używanie w regulaminach sklepów klauzul niedozwolonych, brak polityki „cookies”, polityki prywatności oraz jawnego informowania o ich stosowaniu grozi odpowiedzialność finansowa.

Reasumując, warto zapoznać się dogłębnie ze stosowanymi regulaminami, wykorzystując do tego pomoc firm specjalizujących się w audytach stron internetowych, pomoc kancelarii prawnych zajmujących się prawem handlowym czy poprzez samodzielną ich ocenę. Przestrzegam Państwa przed kopiowaniem i wykorzystaniem czyjegós regulaminu bez jego wiedzy i zgody, bowiem jest to naruszeniem praw autorskich.

Do omówionych w artykule kwestii dochodzi (artykuł w „Optyce” nr 2(15)2012) sprawa ochrony i przetwarzania danych osobowych – zachęcam do kompleksowego zapoznania się z tematyką. ●

Piśmiennictwo:

1. wszystkieciasteczkach.pl
2. uokik.gov.pl
3. www.dziennikustaw.gov.pl/DU/2012/1445
4. www.allaboutcookies.org
5. www.ekomercyjnie.pl

Pliki „cookies” Podstawa prawna

Przyjęcie procedury pozyskiwania zgody na stosowanie plików „cookies” wynika z przepisów znowelizowanej ustawy Prawo telekomunikacyjne, która weszła w życie 22 marca 2013 r. Nowelizacja ta bazuje na ogólnych wytycznych Parlamentu Europejskiego, jednak poszczególne kraje Unii Europejskiej samodzielnie wypracowują przepisy szczegółowe.

Ciasteczko do kawy?

Czym są „ciasteczka” (ang. *cookies*) – w dobie wszechobecnego Internetu to niewielki plik, lokowany na urządzeniu osoby odwiedzającej strony (komputer, laptop, smartfon), a służący pokrótce do śledzenia jej wędrowki po naszej stronie.

Dzięki plikom „cookies” korzystanie ze stron internetowych jest łatwiejsze, szybsze i przyjemniejsze, a ich zawartość – teksty, zdjęcia, ankiety, sondy, ale również reklamy – jest lepiej dopasowana do oczekiwań i preferencji każdego użytkownika Internetu.

Pliki „cookies” [1]:

- Umożliwiają zapamiętywanie naszych odwiedzin na stronie i naszych preferencji dotyczących tej strony (m.in. język strony, jej kolor, układ, rozmieszczenie treści).
- Pozwalają sklepom internetowym polecać nam produkty związane z tymi, które zazwyczaj wybieramy i które mogą nas potencjalnie zainteresować.
- Pomagają przechowywać towary wrzucone przez nas do zakupowego koszyka w sklepach on-line.
- Umożliwiają korzystanie z kont w serwisach.



OPTYKON
hurtownia optyczna

Okulary przeciwsłoneczne dla dzieci

Wysokiej jakości tworzywo • Najmodniejsze fasony
100% ochrona UV-A i UV-B • Soczewki z poliwęglanu

Szukasz nowości?
U nas zawsze znajdziesz je najszybciej!

Warsztat optyczny

- maszyny i urządzenia
- cęgi
- narzędzia precyzyjne
- materiały eksploatacyjne
- lakiery do opraw
- indywidualne nadruki
- części opraw okularowych
- pomoce do organizacji pracy

Produkty handlowe

- oprawy dziecięce MIRA^{oo}FLEX
- okulary sportowe
- okulary do pływania
- okulary i pomoce do czytania
- czyszczenie i pielęgnacja
- okulary ochronne i BHP

www.hurtownia.optykon.pl

○ Innowacyjność

Najnowocześniejsza internetowa hurtownia optyczna w Polsce

○ Różnorodność

Bogata oferta produktowa - blisko 5 tysięcy pozycji

○ Jakość

Dbalność o najlepsze materiały

○ Profesjonalizm

Sprawną obsługę i fachowe porady

○ Trendy

Nowości produktowe i innowacyjne rozwiązania

○ Dbalność o Klienta

Rabaty kumulacyjne dla Stałych Klientów (uzależnione od częstotliwości i ilości zakupów) i ciekawe programy lojalnościowe

○ Niezawodność

Wysyłka w ciągu 24h od złożenia zamówienia, bezpłatna dla zamówień powyżej 300 zł netto

Optometria w Wielkiej Brytanii

– optometria szpitalna

Wyobraźmy sobie kraj, w którym cztery profesje: lekarze okuliści, optometryści, ortoptycy i optycy ściśle współpracują i świetnie się uzupełniają. Czy taki kraj istnieje? Tak. Na pewno jest nim Wielka Brytania.

Mgr MSc JAKUB PŁÓCIENNIK
optometrysta kliniczny
członek PTOO oraz AOP
(Stowarzyszenie Optometrystów
w Wielkiej Brytanii)



Foto: archiwum Autora

- badaniami biometrycznymi;
- badaniami elektrofizjologicznymi;
- badaniami kontrolnymi przed zabiegami i po zabiegach zaćmy;
- nadzorowaniem pracy innych specjalistów, w tym praktykujących studentów optometrii, optyki czy medycyny.

W szpitalach optometrysta, inaczej niż w salonach optycznych, przeprowadza i odpowiada tylko za określoną część procesu badania wzroku, współpracując z zespołem okulistów, ortoptystów i pielęgniarek. Dla porównania optometrysta pracujący w salonie optycznym odpowiedzialny jest za pełne badanie wzroku, łącznie z oceną przedniego i tylnego odcinka oka.

Na oddziale optometrii w Stoke-Mandeville sześciu optometrystów zajmuje się głównie skomplikowaną refrakcją, refrakcją u dzieci (również u niemowląt), doбором soczewek kontaktowych u pacjentów z nieregularnością rogówki, doбором pomocy optycznych, monitoringiem pacjentów z jaskrą, cukrzycą oraz badaniami elektrofizjologicznymi.

Poniżej przedstawię krótką charakterystykę każdego badania, przy którym miałem okazję asystować podczas mojej praktyki w szpitalu Stoke-Mandeville.



Fot. 2. Oddział optometrii, okulistyki i ortoptyki w szpitalu Stoke-Mandeville w Aylesbury

Badanie refrakcji (adult refraction)

Sama refrakcja wygląda inaczej niż standardowy dobór korekcji optycznej w gabinetach optometrycznych w Polsce.

Optometryści w szpitalu nie mają do dyspozycji foropterów ani autorefraktometrów, ale używają skioskopii i opravek próbnych. Nie wynika to z pewnością z braku możliwości finansowych szpitali. Jest to podyktowane m.in. specyfiką pacjentów, których specjaliści najczęściej badają (starsze osoby, małe dzieci, pacjenci ze stożkami rogówki, itp.), przy których autorefraktometr czy foropter mogą okazać się mało użyteczne. Poza tym optometryści pracujący w szpitalu są bardzo sprawni w skioskopii i w badaniu z zastosowaniem tradycyjnych opravek próbnych.

Skioskopia nie jest łatwą techniką i w Polsce jest niezbyt często stosowana, ale zdążyłem się przekonać, że jest to metoda dość precyzyjna w doświadczonych rękach i bardzo przydatna w wielu sytuacjach.



Fot. 3. Badanie refrakcji

Badanie refrakcji u dzieci (paediatric refraction)

Dzieci w szpitalu są pod kontrolą jednocześnie kilku specjalistów. Ortoptycy sprawdzają ostrość wzroku, ruchy i ustawienie oczu, zdolności konwergencyjne i fuzyjne oraz zdolność widzenia przestrzennego.

Optometryści w zależności od wieku dziecka, dolegliwości i historii chorób stosują środki porażające akomodację (najczęściej cyklopiolol, który jest standardowym środkiem do porażania akomodacji w Wielkiej Brytanii [2,3,4]), wyznaczają wadę refrakcji dziecka i, uwzględniając badania ortoptystów, przepisują odpowiednią korekcję okularową. Następnie lekarze okuliści lub optome-

tryści przeprowadzają badanie dna oka i przedniego odcinka. W przypadku stwierdzenia problemów z widzeniem, dzieci mają przeprowadzane dodatkowe, szczegółowe badania okulistyki i/lub badania elektrodiagnostyczne.

Dobór pomocy optycznych (low vision aid assessment)

Dobór pomocy optycznych u pacjentów z zaćmą, AMD i innymi chorobami oczu stanowi ważną część pracy optometrystów. Pacjenci trafiają na dobór po badaniu przeprowadzonym przez okulistów. Oprócz normalnego wywiadu dotyczącego chorób oczu, optometrysta zadaje szereg pytań związanych z problemami codziennego funkcjonowania przy niedowidzeniu (tab. 1). Niektóre pytania wydają się oczywiste, ale do zadań optometrysty należy m.in. upewnić się, czy dana osoba jest w stanie samodzielnie funkcjonować, a jeśli nie, to czy wie o ośrodkach pomocy dla osób słabowidzących. Po sprawdzeniu obiektywnym i subiektywnym refrakcji, w zależności od potrzeb pacjenta i możliwości wzrokowych, dobierane są lupy ręczne, stojące, monokulary, okulary lornetkowe czy okulary ochronne z różnymi filtrami i barwieniami.

Przykładowe pytania zadawane w czasie wywiadu optometrycznego w badaniu osób słabowidzących w Wielkiej Brytanii

Czy jest Pan/Pani zarejestrowany/a jako osoba słabowidząca?
Czy jest Pan/Pani zapisany/a do stowarzyszenia osób słabowidzących?
Z czym ma Pan/Pani największy problem w życiu codziennym?
Czy prowadzi Pan/Pani samochód?
Czy jest Pan/Pani pod opieką rodziny lub opieką profesjonalną?
Czy jest Pan/Pani w stanie robić zakupy, gotować i sprzątać?
Czy może Pan/Pani czytać korespondencję i odpisywać na nią?
Czy jest Pan/Pani w stanie oglądać telewizję?
Jak radzi sobie Pan/Pani z obsługą telefonu?

Tab. 1.



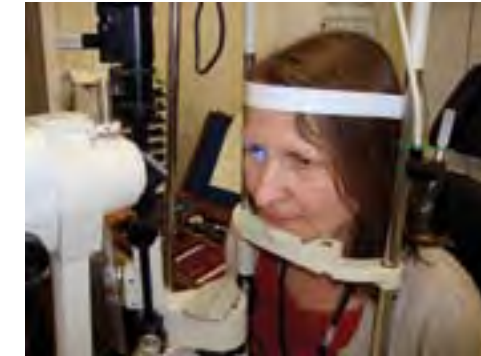
Fot. 4. Dobór pomocy optycznych

Dobór specjalistycznych soczewek kontaktowych (contact lens fitting)

Na dobór soczewek kontaktowych trafiają do optometrystów szpitalnych najczęściej osoby ze stożkami rogówki, po przeszczepach rogówkowych, a także po operacji zaćmy. Najczęściej dobierane są soczewki twarde. Na podstawie przeprowadzonych badań refrakcji, keratometrii i po ocenie przedniego odcinka oka w lampie szczelinowej, specjalista wybiera próbną soczewkę twardą i sprawdza dopasowanie z użyciem fluoresceiny (bądź dodatkowo z użyciem środków znieczulających miejscowo, takich jak proxymetakaína). Po uwzględnieniu obra-

zu fluoresceiny w lampie szczelinowej, ruchomości soczewek i nadrefrakcji, zamawiane są odpowiednie soczewki kontaktowe.

Ku mojemu zdziwieniu, przy dopasowywaniu soczewek twardych optometryści w Wielkiej Brytanii zazwyczaj nie korzystają z dostępnej topografii rogówki, która, na ile się orientuję, jest za to często wykorzystywana do tego w Polsce.



Fot. 5. Dobór specjalistycznych soczewek kontaktowych



Fot. 6. Dobór specjalistycznych soczewek kontaktowych

Monitoring pacjentów z cukrzycą (diabetic eye screening programme)

W Wielkiej Brytanii istnieje specjalny program regularnych i częstych badań przesiewowych dna oka u pacjentów ze stwierdzoną cukrzycą. U takich pacjentów optometryści (choć nie tylko oni) po poszerzeniu źrenicy robią zdjęcia fundusza kamerą, a następnie oceniają, czy nie ma zmian cukrzycowych w siatkówce. W przypadku ich stwierdzenia bądź wątpliwości, wykonywane są dokładniejsze badania typu OCT oraz przeprowadzona jest konsultacja okulistyka. W przypadku niestwierdzenia patologii, pacjenci są zapisywani na kolejną wizytę. Oczywiście są to badania dodatkowe i nie zwalniają one pacjentów od regularnych, kompleksowych badań wzroku.

Monitoring pacjentów z nadciśnieniem ocznym i jaskrą (glaucoma and ocular hypertension clinic)

Optometryści po odpowiednim przeszkoleniu zajmują się również badaniem pacjentów ze zdiagnozowaną jaskrą lub jej podejrzeniem. Do czynności, jakie przeprowadzają, należą m.in.: pomiar ciśnienia wewnątrzgałkowego metodą aplacyjną, pachymetria, ocena nerwu wzrokowego z użyciem soczewki Volka oraz ocena pola widzenia i zdjęć dna oka. Pacjenci, u których optometryści stwierdzą zmiany wymagające modyfikacji leczenia, odsyłani są na konsultację do lekarzy okulistów, którzy podejmują ostateczne decyzje.

Badania elektrofizjologiczne (visual electrodiagnostic tests)

W niektórych szpitalach optometryści odpowiedzialni są za przeprowadzanie i analizę badań elektrodiagnostycznych: VEP, EOG i ERG. Badania te wykonywane są m.in. dla potwierdzenia diagnoz poszczególnych chorób oczu bądź u pacjentów, u których nie widać przyczyny pogorszenia widzenia. Te testy są dość czasochłonne i wymagają od badającego specjalisty odpowiedniej wiedzy i doświadczenia.

Nadzorowanie studentów (supervision)

W Wielkiej Brytanii studenci optometrii po skończeniu studiów, a przed przystąpieniem do egzaminów zawodowych, muszą zaliczyć pełen rok praktyk. W większości przypadków staże odbywają się w salonach optycznych, gdzie przeprowadzają oni badania wzroku pod okiem zarejestrowanych i doświadczonych optometrystów. Ci studenci przechodzą również dwutygodniowe praktyki w szpitalu, gdzie obserwują przede wszystkim pracę optometrystów szpitalnych. Część studentów jednak jako główne miejsce praktyk wybiera placówki szpitalne i wtedy przez większość czasu czynnie uczestniczy w pracy szpitala.

Podsumowanie

Praca optometrysty szpitalnego różni się w zależności od regionu Wielkiej Brytanii oraz rozwiązań i możliwości konkretnego szpitala. Daje ona dużo satysfakcji ze względu na szeroki i różnorodny zakres obowiązków. Wymaga też oczywiście odpowiednich umiejętności, chęci pracy zespołowej oraz rozumienia zakresu kompetencji swoich i innych specjalistów ochrony wzroku.

Być może warto się zastanowić nad optometrią szpitalną i wprowadzić niektóre z wymienionych rozwiązań w przyszłości w Polsce.

Pobyty w szpitalu Stoke-Mandeville był dla mnie bardzo ciekawym, pouczającym i inspirującym doświadczeniem. W głównej mierze jest to załuga kilku wspaniałych optometrystów, którzy zechcieli podzielić się ze mną swoją wiedzą i doświadczeniem zawodowym. ●

Serdeczne podziękowania dla następujących osób:
David Sculfor – Consultant Optometrist and Head of Optometry Department
Susanne Kelly – Principal Optometrist and Deputy Head of Optometry Department
Denise Voon – Specialist Optometrist
Ishrat Bashir – Specialist Optometrist
Kate Nelson – Specialist Optometrist
Kashmira Patel – Specialist Optometrist
Dziękuję również zespołowi ortoptystek, lekarzy okulistów i pielęgniarek ze szpitala Stoke-Mandeville.

Kontakt do Autora: ioptic@sto8.com

Foto: archiwum szpitala Stoke-Mandeville

Piśmiennictwo:

1. www.jobs.nhs.uk
2. Barnard S. Use of diagnostic drugs by optometrists: a UK perspective. Annual Conference of Swedish Association of Optometrists, Stockholm 2008
3. Evans B. *Pickwell's Binocular Vision Anomalies*. 4th ed., Butterworth-Heinemann, Oxford 2002
4. Hopkins G, Pearson R. *O'Connor Davies' Ophthalmic Drugs: Diagnostic and Therapeutic Uses*. 4th ed., Butterworth-Heinemann, UK, 2002

O optometrii w Maladze



W dniach 18–21 kwietnia Malaga, drugie co do wielkości miasto andaluzyjskie, zyskała miano światowej stolicy optometrii. Tu bowiem zorganizowano spotkanie optometrystów pod nazwą **MALAGA 2013: Four events, one vision: a global forum for eye care**. Te cztery odbywające się równolegle wydarzenia to:

- World Council of Optometry's General Delegates' Meeting and Committee Meetings,
- European Council of Optometry and Optics' General Assembly and Meetings,
- Spanish General Council of Optometry's National OPTOM Meeting Málaga (OPTOM jest przyjętym akronimem dla Congreso Internacional de Optometría, Contactología y Óptica-Oftálmica),
- European Academy of Optometry and Optics' Annual Conference.

Wszystkie oficjalne punkty programu odbywały się w hotelu Barceló, usytuowanym bardzo oryginalnie, bo nad dworcem kolejowym. Z okien hotelu można było z zaskoczeniem obserwować nowoczesne składy szybkiej kolei kursującej na trasie Madryt-Malaga, pokonujące ten 500-kilometrowy dystans w dwie i pół godziny.

Autor brał udział jedynie w konferencji Europejskiej Akademii Optometrii i Optyki (EA00), dlatego też temu wydarzeniu poświęcono najwięcej miejsca w dalszej części sprawozdania.

Program, który mieli do zrealizowania delegaci Światowej Rady Optometrii, obejmował m.in. spotkania następujących ciał Rady: poprzedniego i nowo wybranego Zarządu (*Governing Board*), Komitetu Edukacji, Komitetu Zdrowia Publicznego, Komitetu Członkowskiego, Komitetu Wykonawczego, Komitetu Legislacji, Rejestracji i Standaryzacji oraz Komitetu Światowej Fundacji Optometrii.

Europejska Rada Optometrii i Optyki zorganizowała w Maladze m.in. spotkania Zarządu Dyplomu Europejskiego, Zarządu Egzaminatorów, Zarządu Wykonawczego oraz Komitetu Ekonomicznego i Spraw Publicznych.

W OPTOM, zorganizowanym przez hiszpańską Radę Główną Kolegiów Optyków-Optometrystów przy współpracy z Radą Kolegium Optyków-Optometrystów Andaluzji, wzięło udział ponad 200 uczestników. Głównym punktem programu była monograficzna sesja poświęcona zmianom widzenia zachodzącym wraz z wiekiem. O wyborze takiego tematu zdecydowały m.in. następujące dane statystyczne: szacuje się, że w Hiszpanii około miliona osób cierpi na jaskrę, z czego jedynie połowa zdaje sobie z tego sprawę, a ponad 7% populacji 75+ cierpi na zwyrodnienie plamki żółtej związane z wiekiem.

Najobszerniejszy program miała konferencja EA00. Zgodnie z intencją organizatorów miała ona służyć:

- wzmocnieniu komunikacji i współpracy pomiędzy instytucjami kształcącymi w zawodach związanych z ochroną wzroku;
 - wzmocnieniu i harmonizacji optometrii w Europie;
 - promocji ustawicznego kształcenia i wyników najnowszych badań naukowych w zakresie optometrii i optyki;
 - promocji działań podejmowanych przez konsorcja interdyscyplinarne;
 - ułatwieniu tworzenia sieci europejskich przekraczających granice państwowe i językowe.
- Program konferencji EA00 obejmował:
- dwa wykłady plenarne;
 - sesję przedstawiającą osiem przypadków klinicznych;
 - osiem warsztatów klinicznych;
 - 10 forów dyskusyjnych;
 - ustną prezentację 19 komunikatów naukowych;
 - dwie sesje plakatowe po około 50 plakatów.



Dr hab. MAREK KOWALCZYK-HERNÁNDEZ
Wydział Fizyki Uniwersytetu Warszawskiego

Powyższe punkty programu dostępne były dla wszystkich uczestników konferencji EA00. Ponadto członkowie EA00 mogli wziąć udział w sesjach tematycznych, których celem było stworzenie warunków do zainicjowania sieci europejskich dla członków o podobnym profilu zainteresowań zawodowych (np. rogówka, soczewki kontaktowe i technologie refrakcyjne, rehabilitacja w niedowidzeniu, widzenie obuoczne, edukacja optometryczna).

Streszczenia wszystkich wystąpień dostępne są na stronie www.eaoo.info/en/malaga2013/. W trakcie konferencji nadano też uroczyste rzeczywiste członkostwo (*fellowship*) siedmiu członkom EA00. Lista i uzasadnienie przyjęcia w poczet członków rzeczywistych dostępne są na www.eaoo.info/en/news/index.cfm/2013-fellows.

Uczestników konferencji oficjalnie powitał, a także pożegnał prof. Roger Crelier, Prezydent EA00. W swoim pożegnalnym przemówieniu zaprosił uczestników za rok do Warszawy, albowiem **w Warszawie w dniach 15–18 maja 2014 r. odbędzie się VI Konferencja EA00**. Wydział Fizyki Uniwersytetu Warszawskiego będzie współorganizatorem warsztatów klinicznych przewidzianych w programie tej konferencji. Warsztaty odbędą się w pracowniach dydaktycznych, które na co dzień wykorzystujemy w procesie kształcenia studentów specjalności optyka okularowa i optometria. W marcu br. mieliśmy przyjemność gościć przedstawicielki EA00, Marię Arce-Moreira de Haagsma i Jacquie Powell, które na miejscu przekonały się, że pracownie spełniają standardy niezbędne do przeprowadzenia warsztatów.

Mamy nadzieję, że zorganizowanie przyszłorocznej konferencji w Warszawie spowoduje, że wezmą w niej liczny udział polscy, a także zagraniczni optycy i optometryści.

Foto: archiwum Autora



glassini
style & technology

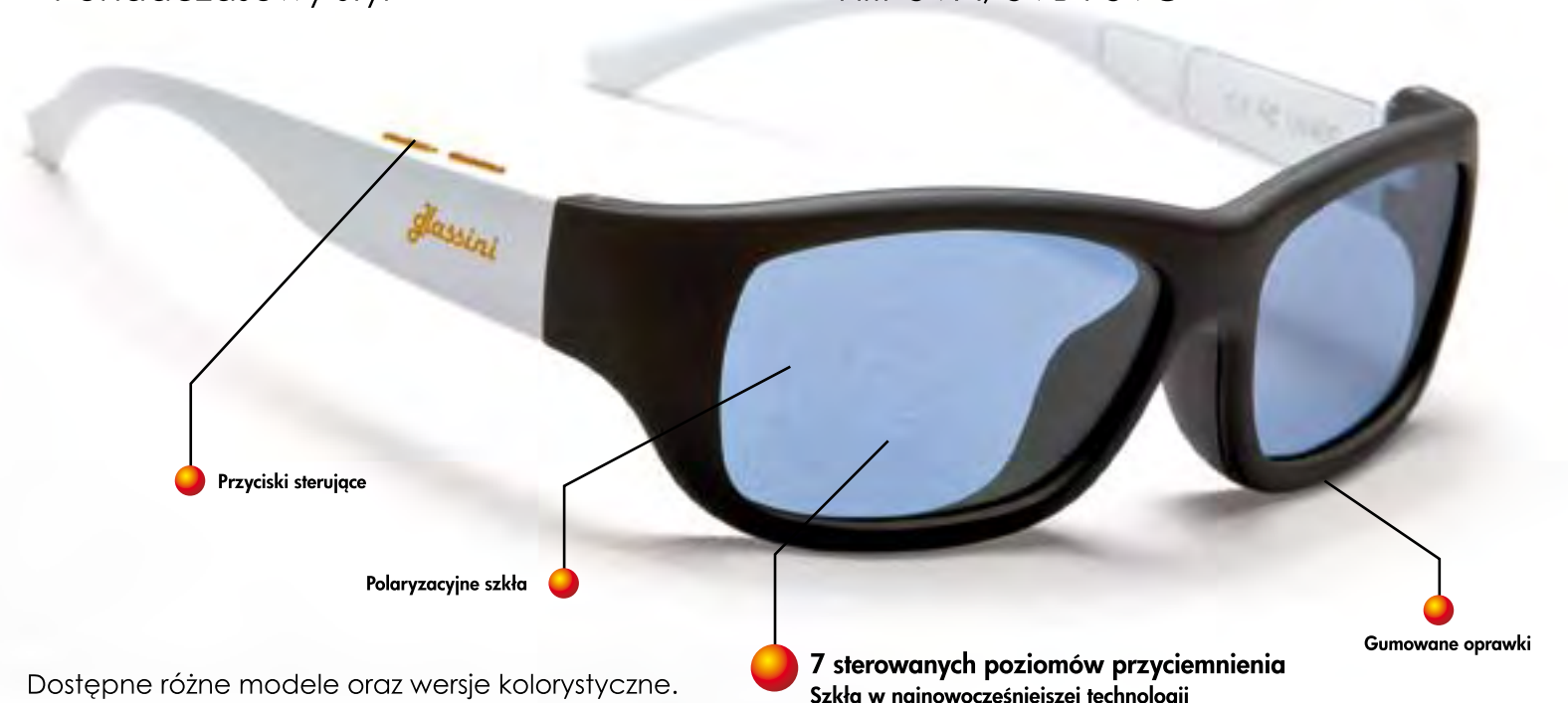
Hit!
Absolutna
nowość
na rynku!

Okulary ze zmiennym stopniem przyciemnienia

Sam ustawiasz taki jaki potrzebujesz!

- 7 poziomów przyciemnienia
- Szkła z filtrem polaryzacyjnym
- Ponadczasowy styl

- Doskonały kontrast i wyjątkowa ostrość
- Materiały najwyższej jakości
- Filtr UVA, UVB i UVC



Dostępne różne modele oraz wersje kolorystyczne. Więcej informacji znajdziesz na stronie www.glassini.pl



Przedstawicielstwo EMEA:
DMA
ul. Mikołaja Reja 21
55-010 Smardzów

biuro@glassini.pl
www.glassini.pl
tel. 602 589 260

Dystrybucja w Polsce:
FERVO
ul. Szańcowa 27
01-458 Warszawa

biuro@fervo.pl
www.fervo.pl
tel. 22 836 74 14
fax: 22 877 17 63

glassini
style & technology

www.glassini.pl

Spotkanie Klubu Air Optix



W dniach 5–7 kwietnia w Warszawie odbyło się spotkanie Klubu Air Optix, zorganizowane przez firmę Alcon (CIBA Vision) dla swoich najlepszych klientów.

Prezentacje merytoryczne koncentrowały się głównie na obecnej sytuacji rynkowej oraz przedstawieniu narzędzi wspierających rozwój biznesu kontaktologicznego w Polsce. Rozpoczęły się w sobotę od panelu dyskusyjnego moderowanego przez dra Mikołaja Pindelskiego, podczas którego uczestnicy wymieniali się swoimi pomysłami i strategiami na zwiększenie opłacalności praktyki kontaktologicznej. Okazuje się, że sytuacja na rynku nie jest optymistyczna, a konkurowanie wyłącznie ceną nie przynosi już efektów, chociażby z tego powodu, że w Internecie zawsze można znaleźć produkt taniej – według dra Pindelskiego należy zupełnie odrzucić strategię konkurowania ceną, bowiem nie jest to dobry sposób na prowadzenie działalności optycznej. Wielu uczestników dzieliło się



swoimi spostrzeżeniami, że nie warto oferować już badań za darmo – specjalistyczne usługi powinny kosztować, a ponadto dochody z badań są jednak istotne dla finansów praktyki, zwłaszcza w trudniejszych momentach.

Później Brunon Stańczyk rozwinął ten temat, analizując rynek kontaktologiczny w Polsce. W 2012 roku penetracja rynku za pomocą soczewek kontaktowych wyniosła 2%, co stanowi wzrost 0,3% w stosunku do roku 2011. Jest to rynek z potencjałem do wzrostu – z badania przeprowadzonego na zlecenie Alcon wynika, że aż 60% ankietowanych jest zainteresowanych wypróbowaniem soczewek kontaktowych. Jednocześnie nie jest to biznes łatwy, choćby ze względu na to, że kanał internetowy przyciąga coraz więcej konsumentów, a jego udział w sprzedaży produktów kontaktologicznych ciągle rośnie. Aby wspomóc rozwój biznesu kontaktologicznego, Alcon stworzył i już od dłuższego czasu realizuje, także u nas, globalny projekt Practice Performance, który obejmuje cztery elementy: działania kliniczne, działania wspierające rozwój praktyk (jak MBA czy szkolenia dla asystentów), działania edukacyjne skierowane do konsumentów oraz aktywację marketingową.

Tematykę tę kontynuował dr Mikołaj Pindelski w swojej prezentacji na temat merchandisingu i obsługi klienta. Scharakteryzował współczesnego klienta, który absolutnie nie jest lojalny i którego trzeba zatrzymać nie ceną, ale innymi strategiami, jak np. jakością usług i doradztwem. Dr Pindelski nie przedstawił gotowych rozwiązań, zwracając uwagę właścicieli praktyk na konieczność rozwinięcia nowych kompetencji i ciągłą pracę choćby nad wnętrzem salonu.

Przedstawiciele firmy Alcon z działu marketingu (Izabela Roicka, Wojciech Michalik i Krzysztof Sarnacki) omówili też koncepcję ciągłej ewoluującej platformy Za-Kontaktowani, która



stanowi unikalne na polskim rynku narzędzie wspierające rozwój biznesu optycznego, co już zaczyna przynosić efekty. Narzędziem wspierającym jest też „Strefa soczewek” – propozycja jednolitej ekspozycji produktów kontaktologicznych w salonie.

Kolejny dzień spotkania rozpoczął się od gościnnej wykładu Marcina Racino z Okosystem.pl, przedstawiającego funkcjonalności swojego systemu do zarządzania salonem optycznym, który będzie wkrótce zintegrowany z platformą Za-Kontaktowani. Następnie Krzysztof Sarnacki pokazał zalety platformy do zamówień internetowych EASY Online, zaś Krzysztof Szopa omówił aktywności działu profesjonalnego Alcon Vision Care, wspierające rozwój rynku kontaktologicznego w Polsce.

Spotkanie Klubu Air Optix zakończyła ciekawie przeprowadzona, przy użyciu trafnych porównań futbolowych, prezentacja Krzysztofa Szopy na temat tego, dlaczego rekomendacja przez specjalistę płynu do pielęgnacji soczewek jest tak ważna.

W ramach atrakcji pozamerytorycznych, goście mogli zobaczyć spektakl musicalowy „Polita” w 3D z Nataszą Urbańską w roli głównej, występ akrobatyczny Waterbowl Anny Filipowskiej, występ kwartetu smyczkowego Red Heels, a także pokaz tworzenia drinków molekularnych przez Jeana Bosa. ●

Foto: FotomasMedia.pl

Op. M.L.

Więcej zdjęć ze spotkania Klubu Air Optix można obejrzeć na naszej stronie internetowej: www.gazeta-optyka.pl oraz na Facebooku



NASZA MODYFIKACJA POWIERZCHNI W PLAZMIE CHRONI PRZED CODZIENNYM ODKŁADANIEM SIĘ OSADÓW.

Wszystkie miesięczne soczewki z rodziny AIR OPTIX® posiadają unikalną technologię modyfikacji powierzchni w plazmie, która zapewnia znakomitą zwilżalność* i odporność na odkładanie się osadów – lepszą niż w innych dwutygodniowych lub miesięcznych soczewkach silikonowo-hydrożelowych.^{2,3}

Wyjątkowa i dająca ciągle komfort powierzchnia



AIR OPTIX® Rodzina miesięcznych soczewek kontaktowych

Dowiedz się więcej jak ta technologia może służyć Twoim pacjentom – skontaktuj się ze swoim Przedstawicielem Regionalnym!¹



*W porównaniu z soczewkami ACUVUE® OASYS, ACUVUE® ADVANCE, PureVision, Biofinity® i Avaira®. **Wysoka odporność na osady w porównaniu do soczewek ACUVUE® OASYS, ACUVUE® ADVANCE, PureVision, Biofinity® i Avaira®. †Obraz jedynie w celach poglądowych, nie przedstawia dokładnego stanu. ‡Użyte znaki towarowe i nazwy są własnością ich właścicieli.

Ważne informacje na temat soczewek AIR OPTIX® AQUA (lotrafilcon B), AIR OPTIX® AQUA Multifocal (lotrafilcon B) i AIR OPTIX® for Astigmatism (lotrafilcon B). Ważne informacje na temat soczewek. Ryzyko poważnych powikłań (np. owrzodzenia rogówki) dla trybu przedłużonego jest wyższe. W bardzo rzadkich przypadkach może wystąpić utrata wzroku. Mogą wystąpić efekty uboczne takie jak dyskomfort, łagodne pieczenie lub uczucie ciała obcego w oku.

Ważne informacje na temat soczewek AIR OPTIX® NIGHT & DAY® AQUA (lotrafilcon A). Przeznaczone do korekcji wad wzroku w trybie dziennym (tylko w ciągu dnia) lub ciągłym (w dzień oraz w nocy) do 30 kolejnych dni i nocy. **Ważne ostrzeżenie:** Owrzodzenie rogówki rozwija się bardzo szybko i może powodować ból oka, zaczerwienienie lub postępujące pogorszenie się widzenia. Nie leczone może powodować blizny a w bardzo rzadkich przypadkach utratę wzroku. U osób palących tytoń oraz stosujących soczewki w trybie ciągłym ryzyko jest większe niż w przypadku stosowania ich w trybie dziennym. Roczne badania rynkowe wykazały, że 0,18% (18 na 10.000) użytkowników soczewek doświadczyło zakażenia rogówki a 0,04% (4 na 10.000) doznało stałego pogorszenia jakości widzenia o dwa lub więcej rzędów na teście.

Źródła: 1. Badanie in vitro kąta zwilżalności przeprowadzone na nienoszonych soczewkach kontaktowych; poziom istotności 0,05; dane firmy Alcon, 2009. 2. Nash W, Gabriel M, Mowrey-McKee M. A comparison of various silicone hydrogel lenses; lipid and protein deposition as a result of daily wear. Optom Vis Sci. 2010;87: E-abstract 105110. 3. Pomiar ex vivo osadów tłuszczowych na powierzchni noszonych w trybie dziennym soczewek wymienianych zgodnie z zaleceniami producenta; użyty do pielęgnacji płyn AOSEPT PLUS®; poziom istotności 0,05; dane firmy Alcon, 2008.

Konieczne zapoznaj się z dołączoną do produktów instrukcją użytkowania, właściwej pielęgnacji i bezpieczeństwa.

Symposium ACUVUE Eye Health Advisor – podsumowanie

Weekend 20–21 kwietnia odbyła się w Warszawie szósta już edycja Międzynarodowego Symposiumu Naukowego ACUVUE Eye Health Advisor, organizowanego przez firmę Johnson & Johnson Vision Care. To jedno z największych i jednocześnie najważniejszych wydarzeń naukowych z dziedziny kontaktologii w tej części Europy. Ta edycja symposium cieszyła się rekordową frekwencją: wzięło w niej udział 531 uczestników z Polski oraz z 16 krajów Europy i Bliskiego Wschodu. Mieli oni okazję wysłuchać wykładów polskich i międzynarodowych autorytetów w dziedzinie okulistyki i kontaktologii, zadawać pytania wykładowcom i wymieniać poglądy ze współuczestnikami, sprawdzić swoją wiedzę w quizie plakatom oraz podczas głosowań w odpowiedzi na pytania wykładowców.



Kolejnym uznanym na świecie wykładowcą, po raz pierwszy zaproszonym do Polski, był prof. James Wolffsohn z Wielkiej Brytanii. Podzielił się on praktycznymi wskazówkami dotyczącymi dopasowania miękkich soczewek kontaktowych, jak np. rzadko poruszanej kwestii przeprowadzenia skrupulatnego wywiadu z pacjentem czy prowadzenia dokumentacji medycznej. Drugi wykład prof. Wolffsohna koncentrował się na wpływie promieniowania UV na zdrowie oczu i metodach ochrony. Najskuteczniejszą ochronę zapewnia łączne noszenie dopasowanych okularów przeciwsłonecznych z filtrem UV lub typu gogle, kapelusza z szerokim rondem i soczewek kontaktowych z filtrem UV.

Pierwszym wykładowcą był znany z poprzednich edycji AEHA prof. Lyndon Jones z Kanady, który w charakterystycznym dla siebie dynamicznym stylu podsumował aktualną sytuację na rynku kontaktologicznym. Z badań wynika, że aż 74% użytkowników soczewek kontaktowych poprosiło specjalistę o ich dopasowanie – to olbrzymi potencjał dla osób aktywnie rekomendujących soczewki swoim pacjentom! Znaczący rozwój segmentu soczewek silikonowo-hydrożelowych, jednodniowych i torycznych, rosnąca liczba dzieci i młodzieży z krótkowzrocznością oraz coraz większa populacja aktywnych prezbipów – to wszystko sprawia, że kontaktologia naprawdę ma potencjał. Ponadto trwają już badania nad soczewkami do dystrybucji leków i monitoringu niektórych chorób. Drugiego dnia symposium prof. Jones podsumował wyniki najnowszych badań dotyczących barwienia rogówki. Fluoresceina jest wspinałym narzędziem diagnostycznym w przypadkach uszkodzenia rogówki, natomiast w przypadku odpowiedzi rogówki na obecność soczewki kontaktowej konieczne są dalsze badania.

Dwa ciekawe wykłady wygłosił również dr Graeme Young z Wielkiej Brytanii – na temat właściwości soczewki kontaktowej i jej interakcji z powiekami, a także na temat soczewek torycznych. Dr Young zachęcał do ich aplikacji, bowiem w Polsce jedynie 8% użytkowników nosi soczewki toryczne, zaś w Wielkiej Brytanii – 20%. To jednak nadal zbyt mało, bowiem ocenia się, że około 50% pacjentów z wadą wzroku ma istotny klinicznie astygmatyzm przynajmniej w jednym oku.

Na symposium AEHA nie mogło zabraknąć prof. Christiny Grupchevy z Bułgarii, która co roku dzieli się z uczestnikami symposium swoim doświadczeniem i wiedzą. Tym razem prof. Grupcheva przekonywała o konieczności stosowania pełnej korekcji wad wzroku. Drugiego dnia symposium przedstawiła fakty świadczące o znaczeniu właściwej

diety dla stanu zdrowia oczu. Prawdopodobnie stosowanie suplementów diety w praktyce kontaktologicznej znacznie odgrywać ważną rolę w najbliższej przyszłości, zatem specjalista będzie musiał dobierać najlepsze preparaty dla swoich pacjentów i, co jeszcze ważniejsze, propagować zdrowe odżywianie.

Z USA przyjechał dr Brian Pall, odpowiedzialny za badania i rozwój produktów w Johnson & Johnson Vision Care. Opowiedział, jak wygląda praca nad rozwojem nowych materiałów i technologii produkcji soczewek kontaktowych, jak ważne są właściwości powierzchni soczewki dla jej pomyślnego użytkowania, zaś kolejnego dnia symposium – jakie strategie są pomocne w eliminacji suchości oczu związanej z użytkowaniem soczewek kontaktowych.

Prof. Fabrizio Zeri z Włoch przekonywał do stosowania soczewek kontaktowych u sportowców, a także u nastolatków, coraz częściej zainteresowanych tą opcją korekcji wady.

Wśród wykładowców znaleźli się też polscy eksperci: dr n. med. Arleta Waszczykowska, dr n. med. Marek Habela i lek. med. Marek Skorupski. Dr Skorupski opowiedział o powikłaniach



związanych ze stosowaniem miękkich soczewek kontaktowych – co się zmieniło po wprowadzeniu materiałów silikonowo-hydrożelowych, jak minimalizować ryzyko wystąpienia powikłań, współpracując z pacjentem i nieustannie go reedukując, a także jakie są oczekiwania specjalistów w stosunku do przyszłych udoskonaleń soczewek i płynów przez producentów. Niejako kontynuując omawianie problemu, dr Habela porównał dwu- i czterotygodniowy schemat noszenia soczewek kontaktowych. Liczne badania kliniczne i badania satysfakcji pacjentów wskazują, że im krótszy okres noszenia soczewek, tym mniej powikłań, lepsza jakość widzenia i większy komfort pacjenta. Ponadto im dłuższy okres wymiany, tym częściej pacjenci noszą

edukacji pacjentów.

Dr Waszczykowska omówiła dystrofię rogówki oraz stosowanie soczewek kontaktowych u pacjentów z dystrofią. Podczas sesji wideo przedstawiła także swoich pacjentów – 10-letnie bliźnięta, które kilka lat temu rozpoczęły przygodę z soczewkami kontaktowymi, otrzymując tym samym szansę na uprawianie sportów bez ograniczeń. Z kolei dr Skorupski zaprezentował przypadek pacjentki z astygmatyzmem, która dzięki soczewkom torycznym prowadzi aktywny i dynamiczny tryb życia.

Program merytoryczny podsumował panel dyskusyjny poświęcony

soczewki dłużej niż zalecono. Wszystko to ma wpływ na ich satysfakcję z użytkowania soczewek oraz zdrowie oczu. Dlatego też należy podkreślić rolę specjalistów w dopasowaniu, kontrolowaniu i stałej

optymalnej korekcji wzroku. Uroczysta kolacja stanowiła dobrą okazję do spotkań towarzyskich.

Ta edycja symposium ACUVUE Eye Health Advisor dała uczestnikom możliwość poszerzenia wiedzy w wielu istotnych aspektach kontaktologii, co z pewnością znajdzie przełożenie na rozwój praktyki i jeszcze lepszą jakość współpracy z pacjentami. Już za rok – kolejna, jeszcze ciekawsza edycja. ●

Opr. M.L.

Foto: FotomasMedia.pl

Więcej zdjęć z EHA można obejrzeć na naszej stronie internetowej: www.gazeta-ptyka.pl oraz na Facebooku



L'Wren Scott – prezentacja kolekcji



11 kwietnia pierwsza autorska kolekcja okularów przeciwsłonecznych sygnowanych nazwiskiem L'Wren Scott została oficjalnie zaprezentowana na rynku polskim mediom przez producenta i dystrybutora, firmę Menrad. Na świecie kolekcja debiutowała 4 października podczas targów Silmo w Paryżu. Od początku marca rozpoczęła się dystrybucja kolekcji w wybranych salonach optycznych.

L'Wren Scott to stylistka gwiazd i projektantka mody – jej suknie chętnie noszą takie gwiazdy, jak Nicole Kidman, Penelope Cruz, Sarah Jessica Parker czy Madonna. Dla L'Wren Scott okulary są najlepszym przyjacielem każdej kobiety – sama zresztą nigdy nie rozstaje się z parą okularów, które niczym torebka, buty i biżuteria stanowią integralną część jej ubioru.

Kolekcja okularowa L'Wren Scott to kwintesencja najnowszych trendów i jednocześnie autorski przekaz tego, co projektantka ceni najbardziej w modzie. Okulary L'Wren Scott cechuje ponadczasowa elegancja, która dzięki nowatorskiemu wzornictwu sprawdzi się w każdej sytuacji i podkreśli zmysłowy urok kobiety. Podobnie jak wśród ubrań sygnowanych nazwiskiem Scott, tak i wśród jej okularów dostrzeżemy charakterystyczną dla projektantki grę

fakturami, kształtami i tworzywem. Okulary L'Wren Scott to połączenie nieprzemijającego szyku, dystynkcji i indywidualizmu.

Dodatkowe informacje o L'Wren Scott są dostępne na stronie internetowej www.lwrenscott.com, zaś o firmie Menrad i kolekcji okularowej L'Wren Scott: www.menrad.com oraz www.menrad.pl. ●

Opr. M.L.

Foto: FotomasMedia.pl



Poznański Festiwal Nauki i Sztuki 2013



Poznański Festiwal Nauki i Sztuki to trzydniowe wydarzenie, które w tym roku odbyło się po raz 16., a patronat nad nim objęto Kolegium Rektorów Miasta Poznania. Organizatorami tego przedsięwzięcia są poznańskie publiczne uczelnie wyższe oraz Polska Akademia Nauk i to właśnie one przygotowały program tegorocznego święta nauki i sztuki, przekonując uczestników festiwalu, że nauka nie musi być nudna i nie kończy się w uczelnianych budynkach.

Jako Koło Naukowe Optyki i Optometrii działające na Wydziale Fizyki Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza, postanowiliśmy włączyć się w to wydarzenie popularyzujące naukę i sztukę. Naszym młodszym i starszym odbiorcom zaproponowaliśmy sześć wykładów, które w przystępny sposób przedstawiały zagadnienia związane z procesem widzenia.

Temat prezbiopii poruszony był w prezentacji „Wnusi, podaj mi okulary do czytania – czyli dlaczego z wiekiem widzimy gorzej”. Małgorzata Hadzicka i Jessica Wajman omówiły budowę oczu, wytłumaczyły, czym jest akomodacja i opowiedziały, jak z wiekiem zmienia się nasze widze-



nie, a także w jaki sposób można sobie pomóc, stosując soczewki „do czytania”, dwuogniskowe oraz progresywne. Zuzanna Cichocka wyjaśniła słuchaczom, jak współczesna technologia pozwala uzyskać złudzenie obrazu 3D na ekranie 2D. Metod umożliwiających percepcję trójwymiaru na ekranie kinowym czy ekranie monitora jest wiele. W prezentacji przedstawiona została metoda wykorzystująca okulary anaglifowe oraz polaryzacyjne, stosowana w kinie IMAX. Uczestnicy festiwalu dowiedzieli się też, jak działają okulary migawkowe oraz poznali najnowocześniejszą technologię, z którą producenci wiążą największe nadzieje – autostereoskopię.

Podczas sesji wykładowej poruszono również temat postrzegania twarzy. Studentki I roku optometrii Kamila Cieżar i Aleksandra Głodkowska wykazały, jak ważne w życiu społecznym jest zapamiętanie i rozpoznawanie twarzy oraz zrozumienie emocji zakodowanych w mimice. Zaprezentowały też, jak przebiega korowy system ich identyfikacji. Słuchacze mieli okazję dowiedzieć się, na czym polega tzw. zjawisko Thatcherzacji oraz zrozumieć, jaki wpływ na postrzeganie twarzy osób bliskich i nieznanym mają poszczególne rejony twarzy.

Wśród zagadnień poruszanych na wykładach nie zabrakło iluzji, o których w prezentacji „Czy te oczy mogą kłamać?” mówiła Monika Wojtczak z I roku optometrii. Słuchacze poznali rodzaje iluzji oraz dowiedzieli się, jak one powstają. Prezentacja udawała, że czasem to, co widzimy, jest tylko pozornie prawdziwym wrażeniem. Uczestnicy festiwalu mieli okazję dowiedzieć się też, jaką technikę wykorzystuje się w filmach (m.in. „Władca Pierścieni”), aby wywołać złudzenie różnicy wielkości pomiędzy postaciami, które w rzeczywistości mają podobny wzrost. W prezentacji „Zaburzenia widzenia od A do Z, czyli forie i tropie dla zielonych” Katarzyna Pośpiech i Martyna Sulka opowiedziały, czym jest zez, jakie są jego następstwa i jak możemy go leczyć. W pierwszej części prezentacji pokrótce opisane zostały forie, tropie oraz zjawisko pseudotropii. Omówiły



MONIKA WOJTCZAK
Koło Naukowe Optyki i Optometrii

też metody leczenia, zwracając uwagę słuchaczy na to, że operacja nie zawsze jest jedynym wyjściem, a najlepsze efekty daje złożone leczenie. W drugiej części zaprezentowany został sprzęt wykorzystywany w terapii wzrokowej, a ochotnicy mieli możliwość spróbowania własnych sił w ćwiczeniach motorycznych i celowniczych, które standardowo wykonują pacjenci w trakcie treningu gabinetowego. Podczas sesji wykładowych nie zabrakło też prezentacji o soczewkach okularowych i kontaktowych, o których opowiadały Katarzyna Głowacka i Olga Romanowska.

Równoległe do prezentacji prowadzonych w Studenckim Salonie Optometrycznym odbywały się pokazy badań. Znajdowały się tam stanowiska, na których badano: refrakcję za pomocą foroptera oraz autorefraktometru, akomodację, stereopsję oraz przedni odcinek oka w lampie szczelinowej. Przy każdym ze stanowisk grupy uczestników mogły wysłuchać krótkiego wstępu teoretycznego i poddać się badaniom. Staraliśmy się przedstawiać tę tematykę oraz zawód optometrysty w sposób przystępny, z pewną dozą humoru, by zainteresować również młodszych odbiorców. Wśród młodzieży widać było spore zainteresowanie możliwością wzięcia udziału w badaniach, w których większość z nich uczestniczyła pierwszy raz.

Około 300 uczestników festiwalu odwiedziło nasz salon oraz wysłuchało wykładów. Mamy nadzieję, że była to dla nich ciekawa wyprawa w poznanie procesu widzenia i naszych oczu. Z głowami pełnymi pomysłów czekamy na kolejną edycję festiwalu! ●

Kontakt: knoo@amu.edu.pl

Foto: KNOO



IV Spotkanie Autoryzowanych Partnerów Rodenstock w Klatowy

Jak co roku firma Rodenstock Polska miała przyjemność zaprosić swoich kluczowych Autoryzowanych Partnerów na spotkanie biznesowe, które tym razem odbyło się w fabryce soczewek okularowych Rodenstock w Klatowy w Czechach w dniach 11–14.04.2013.

Jest to jeden z najnowocześniejszych i największych zakładów produkcyjnych soczewek okularowych w Europie. Liczy 25 800 m² powierzchni produkcyjnych i magazynowych, zatrudnia ponad 700 pracowników pracujących w trybie trzyzmianowym, a rocznie produkowane są tam miliony sztuk soczewek jednoogniskowych i progresywnych. Znajdujący się na tym samym terenie magazyn opraw okularowych wszystkich prestiżowych marek: Rodenstock, Porsche Design, dunhill i Baldessarini zapewnia bardzo szybki dostęp do produktów i możliwość usługi montażu kompletnych okularów przez Rodenstock. Wszyscy Partnerzy w Polsce, zamawiając jednocześnie oprawę i soczewki, otrzymują bezpłatny montaż oraz dostawę gotowych okularów korekcyjnych.



Oprócz półtoragodzinnej wycieczki po fabryce w Klatowy odbyła się prezentacja najnowszych kolekcji opraw na rok 2013, uatrakcyjniona specjalnymi ofertami promocyjnymi. Nowe trendy, ponadczasowy design i unikatowe modele przeciwstojące i korekcyjne zostały ocenione jako najlepsze z dotychczas wprowadzanych – zwłaszcza kwietniowa kolekcja opraw korekcyjnych Rodenstock. Firma Rodenstock przedstawiła też aktualne działania marketingowe oraz plan i propozycje przyszłych akcji. Odbyło się to przy aktywnym udziale Partnerów, którzy wraz z Rodenstock wspólnie tworzą politykę sprzedaży i promocji sieci salonów partnerskich. Zgodnie ze strategią selektywnej dystrybucji, Rodenstock zaproponował indywidualny dobór oferty promocyjnej w zależności od potrzeb lokalnego rynku Partnerów.

Po pierwszej fabryce przyszedł czas na zwiedzanie drugiej. Trudno być w Czechach, a zwłaszcza w położonym niedaleko od Klatowy Pilźnie i nie spróbować

tradycyjnego czeskiego piwa. Ale nie tak normalnie w pubie czy restauracji – w browarze, nalewanego wprost z drewnianej beczki! Wycieczka po browarze wprawiła wszystkich w dobry nastrój, w sam raz na wieczorną kolację połączoną z pokazem magii i krótkim kursem prawidłowego nalewania piwa.

Ostatniego dnia odbył się spacer po Pradze z przewodnikiem, zakończony degustacją czeskich potraw w jednej z najstojniejszych i najstarszych praskich restauracji U Fleku, prowadzonej od 1499 roku.

Dzięki Partnerom Rodenstock atmosfera spotkania była bardzo przyjazna, a zespół firmy usłyszał pozytywne opinie dotyczące organizacji wyjazdu, przedstawionych nowości produktowych i działań marketingowych oraz podziękowania za dobrą zabawę. ●

informacja własna Rodenstock

Foto: Rodenstock

POLAND OPTICAL
Spółka z o.o.
jesteśmy w zasięgu wzroku

NIDEK
zawsze o klasę wyżej

THE ART OF EYE CARE
NIDEK

WYŁĄCZNY DYSTRYBUTOR FIRMY NIDEK POLAND OPTICAL Sp. z o.o. ul. Mostowa 4
43-400 Cieszyń, tel. 33 851 36 30, e-mail: biuro@po.pl, www.po.pl
Przedstawiciele Handlowi: CIESZYŃ - Włodzisław Wajdzik tel. 509 306 930, Warszawa - Piotr Tabor tel. 506 126 363

zapraszamy do sklepu internetowego
http://sklep.po.pl

Udany Poznański Salon Optyczny

W dniach 12–13 kwietnia br. w Poznaniu, na terenie Międzynarodowych Targów Poznańskich w pawilonie Igllica, odbyła się już XIII edycja Poznańskiego Salonu Optycznego organizowanego przez Międzywojewódzki Cech Rzemiosł Optycznych w Poznaniu oraz Międzynarodowe Targi Poznańskie.

W Salonie wzięło udział 55 firm wystawiających, w tym firmy z Niemiec i Czech. Atrakcyjne stoiska wystawców odwiedziło około 450 optyków, optometrystów i osób związanych z branżą optyczną.

Wieczorem, po zakończeniu pierwszego dnia PSO, odbył się wieczór branżowy dla wszystkich jego uczestników. Wystąpił Kabaret Skeczów Męczących, po którym DJ Marek Sierocki zapraszał do tańca muzyką światowych przebojów. Uczestnicy wieczoru zostali również poczęstowani wykwintnymi potrawami staropolskimi oraz tradycyjnym tortem z logo MCRO oraz MTP. Wieczór minął w sympatycznej i miłej atmosferze.

Kolejna edycja PSO odbędzie się po wakacjach, w dniach 6–7 września 2013 roku. ●

informacja własna MCRO

Foto: Marek Stempowski



Silmo – we wrześniu

Tegoroczna edycja targów Silmo odbędzie się w dniach 26–29 września. Miejsce: to samo od paru lat, czyli dwa pawilony w centrum targowym Paris-Nord Villepinte, niedaleko lotniska CDG z doskonałym dojazdem kolejką RER B.

W zeszłym roku wystawiało się 950 firm reprezentując 1350 marek, które oglądało prawie 35 tys. zwiedzających, większość z zagranicy. Organizatorzy mają nadzieję, że w tym roku będzie nie inaczej, bowiem 82% ankietowanych podczas ubiegłorocznej edycji gości wyraziło ochotę przyjazdu na Silmo w 2013 roku. Forum trendów, nagroda Silmo d'Or, Silmo Academy, warsztaty merchandisingu to tylko niektóre z przygotowywanych atrakcji. Akademia Silmo odbędzie się po raz czwarty, a jej program obejmie m.in. następujące tematy: „Widzenie w sporcie”, „Oko i światło”, „Widzenie peryferyjne”.

Więcej informacji o najbliższej edycji można znaleźć na www.silmoparis.com oraz www.linkbysilmo.com. ●

Foto: FoTomasMedia.pl

Opr. M.L.

Przedstawicielstwo Silmo w Polsce:
Promosalons Polska – Międzynarodowe Targi we Francji
Warszawa, tel. 22 815 64 55, fax 22 815 64 80
e-mail: promopol@it.pl

Kalendarium targowe

Nadchodzące targi i imprezy optyczne i okulistyczne na świecie

data	nazwa	strona www	miejsce
06.06–09.06	British Contact Lens Association – konferencja i wystawa	www.bcla.org.uk	Manchester, Wielka Brytania
31.08–01.09	Brille & Co	www.brille-und-co.de	Dortmund, Niemcy
10.09–12.09	China International Optics Fair	www.ciof.cn	Pekin, Chiny
26.09–29.09	SILMO	www.silmoparis.com	Paryż, Francja

Nadchodzące imprezy optyczne i okulistyczne w Polsce

data	nazwa	strona www	miejsce
08.06	giełda optyczna	www.fundacjaskole.fm.interia.pl	Warszawa
13.06–15.06	XLIV Zjazd Okulistów Polskich	www.pto.com.pl	Warszawa
14.06	giełda optyczna	www.fundacjaskole.fm.interia.pl	Sosnowiec
26.07–28.07	konferencja „Optometria pediatryczna, krótkowzroczność i niedowidzenie”	www.ptoo.pl	Poznań
05.09–07.09	Bydgoskie Spotkania Okulistyczne	www.bso2013.pl	Bydgoszcz
06.09–07.09	Poznański Salon Optyczny	www.pso.mtp.pl	Poznań, MTP
13.09–15.09	Obchody Święta Patrona Optyków – św. Hieronima	www.cech-optykow.pl	Szczawnica

Uwaga: Zmieniło się miejsce giełd optycznych w Sosnowcu. Od września odbywają się one w hotelu Okraglak przy ul. Narutowicza 59, w piątki, od 14:00 do 20:00. Giełdy w Warszawie odbywają się nadal w Zespole Szkół Spożywczo-Gastronomicznych przy ul. Komorskiej 17/23, w soboty od godz. 8:00 do 12:00.

EFEKT **Silmo**

Spotkanie Światowego Sektora Optyki | PARYŻ

Konferencja „Pacjent 40+” w Katowicach



Już niebawem, bo 22 czerwca 2013 roku, firma Alcon (dawniej CIBA Vision) zaprasza do Katowic (teren Euro Centrum, ul. Ligocka 103), gdzie odbędzie się druga z tegorocznego cyklu jednodniowa konferencja poświęcona soczewkom kontaktowym. Głównym tematem i niejako bohaterem tego spotkania jest pacjent 40+, jego zdrowie oraz potrzeby wzrokowe ze szczególnym uwzględnieniem soczewek kontaktowych. Wśród zaproszonych wykładowców znajdują się lekarze okuliści oraz optometryści – praktycy na co dzień zajmujący się kontaktologią. Tematyka poszczególnych bloków wykładowych jest bardzo szeroka – od powierzchni rogówki i suchego oka aż po aspekty techniczne i nowości rynkowe. Program wzbogacony dodatkowo zostanie o omówienie konkretnych przypadków, co pozwoli poznać spojrzenie innych specjalistów na dany problem. Serdecznie zapraszamy! Szczegółowe informacje oraz dokładną agendę znajdują Państwo na stronie: www.konferencjealcon.pl, gdzie można też rejestrować się na konferencję. ●

informacja własna Alcon

Seiko Tribrid w indeksie 1.60



Firma Seiko, znana z wielu innowacji w dziedzinie optyki okularowej, wprowadza do swojej oferty soczewki wykonane z najnowszego, hybrydowego materiału w indeksie 1.60 – Tribrid.

Soczewki Seiko Tribrid produkowane są przy użyciu unikalnej hybrydowej technologii materiału, który jest kombinacją Trivex i tradycyjnej technologii wysokoindeksowej. Dzięki temu połączeniu soczewki Seiko Tribrid są pięciokrotnie bardziej wytrzymałe niż większość soczewek wysokoindeksowych. Zachowują jednak przy tym doskonałe właściwości optyczne materiału 1.60. Soczewki Seiko Tribrid będą doskonałym rozwiązaniem dla klientów, którzy poszukują bardzo wytrzymałych i jednocześnie estetycznych soczewek w wyższych mocach.

W ofercie Seiko soczewki Tribrid dostępne będą jako:

- soczewki jednoogniskowe i progresywne,
- fotochromowe soczewki jednoogniskowe i progresywne Transitions Signature VII,
- soczewki przeciwstyczne,
- soczewki barwione,
- soczewki z powłoką lustrzaną Seiko Mirror,
- soczewki z powłokami Seiko: SuperCleanCoat SCC, SuperResistantCoat SRC, FogLessCoat FLC. ●

informacja własna Seiko

Nowa kategoryzacja produktów Rodenstock



Nowa kategoryzacja portfolio Rodenstock ma służyć zarówno optykom, jak i klientom ostatecznym. Klasyfikacja produktów według kategorii Rodenstock Superior, Rodenstock Excellence i Rodenstock Perfection ułatwia udzielanie lepszych porad klientom i polecanie im produktów przeznaczonych dla ich potrzeb i wymagań. Klienci końcowi natomiast mogą lepiej zrozumieć różnice między cenami i cechami produktów, dzięki czemu otrzymają najlepsze soczewki dla swoich potrzeb.

Kategoria Rodenstock Superior to sprawdzona i udowodniona jakość marki. Ten segment oferuje klientom produkty markowe w atrakcyjnej cenie. W przypadku soczewek progresywnych w tej kategorii, dzięki optymalizacji soczewek do pozycji użytkowej, umożliwiające jest lepsze widzenie, zwłaszcza bliży, bez efektu zmęczenia. Doskonałe dopasowanie, które wynika z precyzyjnie stopniowanego systemu krzywizny bazowej, gwarantuje estetyczny wygląd.

Rodenstock Excellence zaś to optymalne rozwiązanie dla tych klientów, którzy cenią wysoki komfort widzenia oraz bardzo dobre właściwości produktu. Dzięki rewolucyjnej technologii EyeLT (uwzględniającej prawo Listinga i rzeczywisty astygmatyzm do bliży) w produkcji soczewek, produkty z tej kategorii umożliwiają do 25% lepsze widzenie z bliska i z odległości pośrednich w porównaniu z soczewkami bez EyeLT. Do tego segmentu zalicza się rodzina produktów Multigressiv 2.

Klienci, którzy wymagają najwyższej jakości i doskonałego widzenia, znajdą idealny produkt w kategorii Rodenstock Perfection. Cały system widzenia jest analizowany indywidualnie dla każdego pacjenta. Dane oprawy oraz indywidualne parametry klienta brane są pod uwagę już na etapie produkcji. Klienci noszący soczewki z tej kategorii uzyskują poprawę widzenia z bliska i w odległościach pośrednich nawet do 40%, czego przykładem jest nowa soczewka Impression 2 z możliwością zastosowania indywidualnej refrakcji do bliży. Ponadto optymalizacja do wielkości źrenicy to doskonałe widzenie na każdą odległość i w każdych warunkach oświetlenia. ●

informacja własna Rodenstock

Barwione soczewki w Hayne

W sezonie wiosna/lato 2013 niekwestionowanym bestsellerem oferty Hayne są polaryzacyjne planówki przeciwstyczne (CR39 lub mineralne), dostępne w trzech kolorach: brązowym 75%, szarym 75% oraz zielonym 85%. Warto również zwró-



cić szczególną uwagę na pozostałą część oferty soczewek przeciwstycznych – w ofercie znajduje się szeroki wybór jednokolorowych, gradalnie barwionych i dwukolorowych w bazie 6 lub 8. Więcej informacji w katalogu produktów Hayne 2013/2014. ●

informacja własna Hayne

Seiko SuperResistantBlue



W maju firma Seiko, producent najwyższej jakości soczewek i opraw, wprowadziła nową powłokę SuperResistantBlue (SRB), będącą połączeniem najbardziej wytrzymałej powłoki Seiko SuperResistantCoat (SRC) oraz specjalnej powłoki redukującej ilość światła niebieskiego.

Światło widzialne w przedziale długości fal od 380 do 500 nm jest nazywane światłem niebieskim, które emitowane jest przez słońce, świetlówki energooszczędne oraz urządzenia elektroniczne, takie jak komputery, laptopy, telewizory, a nawet tablety i smartfony. Zbyt duża ilość światła niebieskiego może wywoływać wrażenie migotania i blasku, a w rezultacie powodować zmęczenie i nawet bóle głowy.

Nowa powłoka Seiko SuperResistantBlue w znacznym stopniu odbija i redukuje światło niebieskie, dzięki czemu chroni użytkownika okularów i sprawia, że codzienna praca przy komputerze, laptopie lub iPadzie jest o wiele bardziej komfortowa i mniej męcząca.

Seiko SuperResistantBlue jest dostępna na większości soczewek okularowych Seiko w indeksach od 1.60, 1.67 oraz najwyższym indeksie 1.74. ●

informacja własna Seiko

RSO DS – nowość JZO



RSO DS, RSO DSun i RSO DSport to nowa generacja soczewek do opraw sportowych i przeciwstycznych, wykonywanych w technologii freeform. Kontynuują one linię soczewek Relax, które zostały nagrodzone Złotym Medalem MTP w 2012 r. oraz Złotym Medalem – Wybór Konsumentów 2012. Zarówno soczewki jednoogniskowe RSO DS, jak i dwie wersje soczewek progresywnych RSO DSun i RSO DSport są projektowane cyfrowo, specjalnie do opraw o dużym zakrzywieniu. Pozwala to na eliminację niepożądanych aberracji w postaci astygmatyzmu wiązki skośnej oraz efektu pryzmatycznego. Soczewki progresywne RSO DSun są dedykowane osobom, które uprawiają sport rekreacyjnie lub amatorsko. Projekt tej soczewki za priorytet przyjmuje dobre widzenie dali. Soczewka ma konstrukcję twardą z bardzo szerokim obszarem do dali oraz pełnym obszarem do bliży.

RSO DSport to soczewki progresywne dla amatorów sportów dynamicznych. Konstrukcja ta ma znacznie poszerzone pola widzenia dali i odległości pośrednich. Jednocześnie daje możliwość korzystania z obszaru do bliży Soczewki linii RSO DS oferowane są w pełnej gamie materiałów organicznych z różnymi uszlachetnieniami. JZO zaprasza również do zapoznania się z nowymi możliwościami Pracowni Profilowania i Montażu. Oferowane teraz sposoby wykończenia krawędzi soczewek (niestandardowe i specjalne) są dedykowane wszystkim wybierającym nietypowe oprawy okularowe i ceniącym wysoką estetykę okularów. ●

informacja własna JZO

EyeMio i EyeStation – aplikacje niezbędne w profesjonalnym salonie optycznym

W kwietniu 2013 r. firma JZO zaproponowała optykom dwa nowe rozwiązania wspierające sprzedaż soczewek okularowych – EyeMio i EyeStation.

EyeStation to aplikacja marketingowa dostosowana do pracy z tabletem. Jest doskonałym narzędziem do zaprezentowania zalet zaawansowanych technologicznie soczewek okularowych i powłok uszlachetniających. Prezentację można przeprowadzić na tle rzeczywistego obrazu uzyskanego z kamery tabletu albo wykorzystać ciekawe zdjęcia z galerii. Dzięki EyeStation pokazanie różnic między standardowymi rozwiązaniami a produktami zaawanso-



wanymi technologicznie staje się niezwykle łatwe. EyeStation jest aplikacją, którą można pobrać z AppStore oraz Google Play. Korzystanie z niej wymaga zakupu kodu aktywacyjnego. EyeMio jest precyzyjnym, mobilnym urządzeniem pomiarowym. W jego skład wchodzi aplikacja EyeMio na tablet iPad – dostępna od razu na AppStore oraz zestaw pomiarowy, który można kupić w JZO. EyeMio umożliwia wykonanie precyzyjnych pomiarów, niezbędnych do zaprojektowania zindywidualizowanych soczewek okularowych, takich jak: rozstaw źrenic do dali i do bliży (osobno dla każdego oka), położenie źrenic w oprawie, kąt pantoskopowy i kąt krzywizny oprawy, odległość oko-soczewka, odległość do czytania. ●

informacja własna JZO



Tribrid w ofercie AVM

Firma AVM Lens Polska z siedzibą w Krakowie wprowadziła do swojego asortymentu soczewkę okularową Tribrid w indeksie 1.6. Tribrid to materiał wolny od naprężeń, podobnie jak



Trivex czy poliwęglan, bardzo odporny na uderzenia i pęknięcia, lecz dużo łatwiejszy w obróbce – szlifuje się na mokro tak jak zwykły CR. Soczewka przeznaczona jest zwłaszcza do opraw typu patent, w najwyższym aktualnie dostępnym indeksie, a więc lekka, cienka i estetyczna.

Firma AVM posiada Tribrid w swoim asortymencie jako soczewkę jednoogniskową, relaksacyjną, office czy też najnowszej generacji soczewkę progresywną Freestyle. Dostępna jest również w wersji soczewek sportowych typu Voyager Sport'n Style. ●

informacja własna AVM

Nowe generacje produktów Rodenstock



Nowe rodziny produktowe Impression 2 i Multigressiv 2 wnoszą portfolio soczewek firmy Rodenstock na bardziej nowoczesny poziom. Dzięki rozwojowi portfolio soczewek w kategoriach Rodenstock Superior, Rodenstock Excellence i Rodenstock Perfection, firma Rodenstock udoskonaliła System Lepszego Widzenia „System of Better Vision” i prezentuje dwie nowe generacje produktowe: rodzinę produktów Impression 2 z korekcją zoptymalizowaną do wielkości źrenicy oraz rodzinę produktów Multigressiv 2, uwzględniającą technologię Eye Lens Technology EyeLT. Firma Rodenstock ponownie udoskonaliła soczewki Impression. Od maja 2013 r. te soczewki są dostępne z no-

wymiarem optymalizacji do wielkości źrenicy oka, jak również krokiem 2 rewolucyjnej technologii Eye Lens Technology EyeLT. Biorąc pod uwagę zróżnicowanie źrenic, skompenso- wano wpływ aberracji sferycznych na jakość widzenia. Rezultat to doskonałe ostre widzenie na wszystkie odległości i we wszystkich warunkach oświetlenia. Natomiast technologia EyeLT umożliwia produkcję soczewek z różną mocą do dali i do bliży, indywidualnie zmierzoną w gabinecie.

Od maja 2013 roku Rodenstock oferuje unikalną technologię Eye Lens Technology EyeLT również dla wszystkich produktowej Rodenstock Excellence. Specjalna łączona formuła uwzględnia rzeczywisty astygmatyzm bliży i prawo Listinga dla widzenia z daleka i z bliska. Dzięki temu możliwe będzie do 25% lepsze widzenie w bliży i odległościach pośrednich. Zamawianie soczewek Multigressiv 2 drugiej generacji będzie nadal tak łatwe, jak dotychczas, bez dodatkowych pomiarów. ●

informacja własna Rodenstock

Nowa powłoka antyreflekcyjna w ofercie JZO

Ideal Max UV

Ideal Max UV jest innowacyjną powłoką antyrefleksyjną, która chroni wzrok przed promieniowaniem ultrafioletowym padającym z tyłu i odbijającym się od wewnętrznej powierzchni soczewki. Dzięki tej powłoce zarówno wzrok, jak i niezmiernie wrażliwa skóra wokół oczu są chronione przed promieniami UV, których nadmiar może powodować różne schorzenia wzroku i przyspieszać starzenie się skóry. Soczewki okularowe z Ideal Max UV charakteryzują się wysokim indeksem określającym stopień ochrony wzroku przed promieniowaniem UV – E-SPF 25. E-SPF 25 oznacza, że wzrok użytkownika w soczewkach jest chroniony przed promieniowaniem UV 25 razy bardziej niż bez soczewek.



Ideal Max UV posiada ponadto inne, ważne dla użytkowników okularów cechy. Jest powłoką hydrofobową, oleofobową i antyelektrostatyczną, a więc ułatwia utrzymanie okularów w czystości. Jej zwiększona odporność na uszkodzenia mechaniczne pozwala długo cieszyć się dobrym widzeniem przez wolne od rys soczewki. JZO oferuje powłokę Ideal Max UV na wszystkich recepturowych soczewkach organicznych, niezależnie od ich konstrukcji i materiału oraz na wielu soczewkach z oferty magazynowej. ●

informacja własna JZO

Bezbarwny LED-Protect w AVM



Firma AVM, z siedzibą we Frankfurcie i filią w Krakowie, jako pierwsza na świecie opracowała zintegrowaną powłokę antyrefleksyjną, posiadającą bezbarwny filtr blokujący niebieskie światło – LED-Protect. W odróżnieniu od aktualnie powszechnie dostępnego „blue blockera” o żółtym zabarwieniu, powłoka LED-Protect jest bezbarwna, co czyni ją uniwersalną i wygodną w użytkowaniu.

Według najnowszych badań aż 75% społeczeństwa korzysta z monitorów typu LED, telewizorów, smartfonów, tabletek. Średni czas użytkowania wynosi około 153 minuty dziennie i ciągle

wzrasta. Monitory LED emitują trzy rodzaje długości fal światła – żółtą, czerwoną oraz niebieską, z których ta ostatnia jest najbardziej szkodliwa dla wzroku. Standardowy antyrefleks nie stanowi ochrony przed tym szkodliwym światłem, poprawiając jedynie kontrast widzenia. Bezbarwny filtr LED-Protect zapewnia zarówno efekt estetyczny, nie barwiąc widzianego obrazu na żółto, a jednocześnie chroni przed szkodliwym działaniem niebieskiego światła.

W dzisiejszych czasach, w dobie postępującego rozwoju technologicznego i masowego udostępniania jego osiągnięć społeczeństwu, motto „lepiej zapobiegać niż leczyć” świetnie wpasowuje się w koncepcję najnowszej powłoki LED-Protect. ●

informacja własna AVM

Produkty Aquaviz w Hayne



W kwietniu br. firma Hayne została oficjalnym dystrybutorem brytyjskiej marki Aquaviz, tym samym poszerzając swoje portfolio o okulary do pływania i maski do nurkowania z panoramiczną wkładką korekcyjną. W czerwcu rusza kampania reklamowa na terenie poznańskich Term Maltańskich. Wszystkich zainteresowanych produktami Aquaviz zachęcamy do kontaktu z Działem Sprzedaży Hayne w celu otrzymania bezpłatnych materiałów marketingowych. Warto wiedzieć, iż zamawiając zestaw Aquaviz oszczędza się nawet do 15%. Dodatkowo każdy, kto dokona zakupu zestawu produktów marki Aquaviz, staje się automatycznie dystrybutorem marki, a tym samym jego zakład optyczny promowany będzie na stronie www.aquaviz.pl. Więcej informacji na: www.hayne.pl lub www.aquaviz.pl. ●

informacja własna Hayne

Rabat na www.hayne.pl



Firma Hayne, doceniając popularność swojego sklepu internetowego, a tym samym podnosząc atrakcyjność oferty, wprowadziła STAŁY rabat on-line w wysokości 5%. Teraz każde zamówienie złożone przez stronę www.hayne.pl podlega dodatkowej premii rabatowej. Warto pielęgnować dobre przyzwyczajenia. ●

informacja własna Hayne

Nowości w katalogu JZO

Wraz z wydaniem nowego katalogu, JZO wprowadziło zmiany do oferty soczewek progresywnych. Soczewki Intro i Intro Mini zastąpiono ulepszonymi konstrukcjami Intro+ i Intro Mini+. Nowe konstrukcje charakteryzują się mniejszymi aberracjami i szerszymi polami widzenia bliży, czego efektem jest jeszcze lepsza adaptacja do tych soczewek. Również konstrukcja tradycyjnych soczewek Sigma została zmieniona. Oferowana od marca 2013 r. Sigma+, dzięki niskiemu poziomowi aberracji, ułatwia adaptację, a jej niewątpliwym atutem jest atrakcyjna cena.

Nowością w ofercie JZO są soczewki dwuogniskowe Izoplast 150 Acclimates BIF-F28 polecane jako dobre rozwiązanie dla klientów poszukujących soczewek fotochromowych wysokiej jakości w dobrej cenie. W linii soczewek ekonomicznych oferta JZO wzbogaciła się o soczewki Izoplast 150 Praktis AR z supersłiską powłoką antyrefleksyjną oraz o utwardzone soczewki Izoplast 156 Foto B i G. Dzięki ich niezwykle korzystnym cenom mogą być oferowane klientom zwracającym szczególną uwagę na cenę. ●

informacja własna JZO

Nowy katalog SZAJNA



W połowie czerwca firma SZAJNA Laboratorium Optyczne z Gdyni wydaje nowy katalog soczewek okularowych (edycja 2013/2014). Dotychczasowy układ produktów oraz sposób użytkowania został wzbogacony o wygodne registry boczne oraz dodatkowe tasemki ułatwiające zaznaczanie najpopularniejszych produktów. Dodatkowo opisy znajdujące się przy każdym produkcie uległy modyfikacjom – teraz wszystkie najważniejsze informacje prezentowane są w formie atrakcyjnych wizualnie ikon.

W najnowszym katalogu pojawiło się wiele nowych produktów. Do najważniejszych należy zaliczyć materiały fotochromowe Acclimates oraz Transitions VII (dostępny w ofercie SZAJNA od 7 lutego 2013 r.), średnicę 70 mm dla dodatków, magazynowych soczewek fotochromowych Prima 1.56 Solar czy też nowe soczewki dwuogniskowe w konstrukcjach Omega oraz Lenti+ (przeznaczone do korekcji dużych wad wzroku) oraz dodatki aż do 8 dpt dostępne dla soczewek Optiplast 1.50 Bifo FT-28 oraz Optiplast 1.50 Bifo FT-35. Zwiększone zostały zakresy niektórych soczewek magazynowych oraz uproszczeniu uległy ich ceny (w większości przypadków zrównano cenę sfery oraz cylindra). W niższych cenach zaprezentowano soczewki wykonywane w technologii *freeform* – jednoogniskowe Optiplast HD oraz progresywne VEO (wszystkie konstrukcje).

Równoległe do katalogu drukowanego dostępna jest jego odmiana elektroniczna, przeznaczona głównie na

tablety. Dzięki bogatemu systemowi odnośników oraz łatwej nawigacji stanowi ona idealne rozwiązanie dla wszystkich zakładów optycznych wyposażonych w urządzenia przenośne z ekranami dotykowymi.

Obie wersje katalogu są bezpłatne i dystrybuowane na bieżąco przez Regionalnych Specjalistów ds. Sprzedaży SZAJNA. ●

informacja własna SZAJNA Laboratorium Optyczne

Kampania Johnson & Johnson



Od 1 maja rozpoczęła się kampania firmy Johnson & Johnson Vision Care, której celem jest przedstawienie soczewek kontaktowych jako wygodnej i bezpiecznej formy korekcji wady wzroku oraz rozwianie obaw osób rozważających noszenie soczewek kontaktowych. W kampanii wykorzystano m.in. interaktywne kanały komunikacji w social mediach, aplikacje on-line oraz bogate zestawy ACUVUE dla użytkowników.

Kampania została poprzedzona szczegółowymi badaniami rynku, z których wynika, że 79% osób rozważających noszenie soczewek kontaktowych potrzebuje więcej informacji na temat zasad higieny i bezpieczeństwa przy używaniu soczewek. Ważne jest także pewne źródło tych informacji, dlatego autorzy kampanii szczególnie podkreślają rolę lekarzy i specjalistów.

Kampania oprócz wspierania marki ma też charakter edukacyjny. W materiałach promocyjnych znajdziemy wiele artykułów, które odpowiadają na najczęściej zadawane pytania, m.in. czy soczewki przepuszczają tlen, czy są łatwe w użyciu, a także czy mogą korygować astygmatyzm. Jednym z innowacyjnych elementów kampanii są interaktywne filmy, które mają rozwiać obawy związane z noszeniem soczewek kontaktowych. Filmy dostępne pod adresem www.youtube.pl/acuvuepolska przenoszą użytkownika do konkretnych informacji zależnie od wybranego na ekranie pytania. Dla osób, które w trakcie kampanii za-



rejestrują się na stronie www.acuvue.pl/kupon, a następnie pokażą w wybranym salonie wydrukowany kupon lub e-mail z kuponem w telefonie, po płatnym badaniu i dopasowaniu soczewek kontaktowych otrzymają „Twój zestaw ACUVUE” m.in. z soczewkami próbnymi gratis oraz informacją o specjalnej aplikacji „Moje pierwsze 30 dni” www.acuvue.pl/pierwsze30dni. Aplikacja krok po kroku prowadzi nowych użytkowników przez pierwszy miesiąc użytkowania soczewek. Oferuje przy tym także porady za pośrednictwem e-maila lub wiadomości sms. Edukacyjny charakter kampanii to element strategii firmy J&J, która opiera się przede wszystkim na odpowiedzialności i szkoleń o charakterze edukacyjnym prowadzonych dla specjalistów, organizacja Międzynarodowego Sympozjum Naukowego ACUVUE Eye Health Advisor, a także prowadzenie kampanii społecznych towarzyszących Światowemu Dniu Ochrony Wzroku to ogromny wkład w poprawę jakości życia pacjentów. ●

informacja własna Johnson & Johnson

Jednodniowa soczewka Clariti 1 day Multifocal w Polsce



Firma Sauflon (Wielka Brytania) wprowadziła w 2012 roku jednodniową silikonowo-hydrożelową soczewkę kontaktową dla pacjentów z presbiopią, teraz dostępną i w Polsce. Soczewki Clariti 1 day Multifocal to uzupełnienie rodziny soczewek jednodniowych SiHy

Clariti 1 Day i Clariti 1 Day Toric, które w roku 2011 i 2012 zostały uznane za „produkty roku” przez kontaktologów w Wielkiej Brytanii, otrzymując nagrodę Optician Awards. Poszerzając rodzinę Clariti o kolejną soczewkę, firma Sauflon dała możliwość wyboru najbardziej komfortowego rozwiązania jeszcze szerszej grupie użytkowników. Rodzina soczewek Sauflon Clariti, miesięcznych i jednodniowych, to połączenie najnowocześniejszego materiału i technologii. W soczewkach tych nie zastosowano żadnych form obróbki powierzchniowej i środków nawilżających. Utrzymanie powierzchni w stałym nawilżeniu uzyskano dzięki zastosowaniu unikalnego opatentowanego procesu AquaGen, polegającego na grupowaniu monomerów. W efekcie ograniczenie interakcji spojówki z powierzchnią soczewki przyniosło znaczny wzrost komfortu noszenia.

Firma Sauflon od lat adresuje swoją ofertę wyłącznie do specjalistów oraz kontroluje i reguluje dystrybucję tak, aby produkowane przez nią soczewki kontaktowe nie były dostępne w sprzedaży w Internecie. W Polsce dystrybucją soczewek Sauflon zajmuje się firma Alpha Diagnostics. Dodatkowe informacje na www.alphadiag.com.pl. ●

informacja własna Alpha Diagnostics

Nowa kolekcja opraw Jai Kudo Podium 2013



Najnowsza propozycja Jai Kudo w zakresie opraw na okres wiosno-letni to kolekcja Podium 2013. Przeznaczona dla osób gustujących w stylizacji retro nawiązuje jednocześnie dość wyraźnie do bardziej współczesnych kształtów. Jest to ukłon w stronę tych użytkowników, którzy poszukują opraw o wyrazistym charakterze, ale jednocześnie

informacja własna Optykon

takich, które wyrażają pewną ponadczasowość. Należy przy tym dodać, że również sympatycy zdecydowanych skojarzeń ze stylem vintage znajdą w najnowszej kolekcji Podium modele odpowiadające ich gustom. Kolorystyka Podium 2013 jest bogata i sugestywna. Nie brak w niej klasycznych rozwiązań takich jak czerni, kasztan, czy różne odcienie szarości, a także charakterystycznego dla wszystkich kolekcji Podium szylkretu oraz typowo kobiecych nawiązań w postaci różu, błękitu i karmelu. Bogatą kolorystykę Podium uzupełniają miedź, bordo, szary atrament oraz granat. Oprawy wykonane są z najlepszej jakości materiałów, z dbałością o każdy szczegół, co z pewnością zadowoli gusta najbardziej wymagających.

Cała kolekcja dostępna jest pod adresem www.jaikudo.pl/oprawy. Szczegółowych informacji można także zasięgnąć w dziale sprzedaży oraz u przedstawicieli Jai Kudo. ●

informacja własna Jai Kudo

Okulary przeciwsłoneczne dla dzieci w ofercie Optykon



Firma B&S, a w Polsce Optykon, wprowadziła do swojej szerokiej oferty produktów handlowych okulary przeciwsłoneczne dla dzieci. Wszystkie okulary zapewniają 100% ochrony przed promieniowaniem UVA i UVB. Soczewki wykonane zostały z odpornego na uszkodzenia poliwęglanu. Modny fason, różnorodność kolorystyczna i wysokiej jakości materiały sprawiają, że okulary te cieszą się ogromnym powodzeniem. Dodatkowo modele 8805 zostały wykonane z elastycznego materiału, który dzięki swej gładkiej i giętkiej powierzchni nie tylko ogranicza ryzyko urazu, ale jednocześnie ułatwia czyszczenie oprawy. ●

Formularz zamówienia bezpłatnej prenumeraty

Wypełnienie formularza i przesłanie go na adres redakcji listem, e-mailem lub faksem jest równoznaczne z zamówieniem bezpłatnej rocznej prenumeraty branżowego dwumiesięcznika „Optyka”, który dostępny jest wyłącznie w prenumeracie dla specjalistów z branży optycznej. Czasopismo wysyłamy na adresy służbowe, wyjątkiem są studenci i uczniowie – tu wymogiem jest przesłanie wraz z formularzem ksero legitymacji szkolnej bądź studenckiej z aktualną pieczęcią.

Szczegółowe warunki prenumeraty są dostępne na stronie internetowej www.gazeta-optyka.pl w zakładce prenumerata.

M2 Media – redakcja Optyki
ul. Walecznych 36 lok. 1, 03-916 Warszawa
e-mail: listy@gazeta-optyka.pl, faks +48 22 654 94 17

Zgodnie z art. 24 ust. 1 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (tekst jednolity: Dz.U. z 2002 r. nr 101, poz. 926 ze zm.) informujemy, że:

- administratorem Pani / Pana danych osobowych jest M2 Media s.c. z siedzibą w Warszawie (03-910), Al. Waszyngtona 20/21, zwana dalej Spółką;
- Pani / Pana dane osobowe przetwarzane będą w celu kwalifikacji zgłoszenia w oraz celach marketingowych produktów i usług Spółki i nie będą udostępniane innym odbiorcom;
- posiada Pani / Pan prawo dostępu do treści swoich danych oraz ich poprawiania;
- podanie Spółce danych osobowych jest dobrowolne.

.....
Data, czytelny podpis, pieczęć firmowa (wymagana!)

UWAGI

1. ZAMAWIAM – ZGŁASZAM:

- nową prenumeratę
 przedłużenie prenumeraty
 zmianę adresu wysyłki (stary adres koniecznie należy wpisać w polu UWAGI)

2. DANE FIRMOWE DO WYSYŁKI:

imię i nazwisko:
nazwa firmy:
REGON:
ulica i numer:
kod pocztowy i miejscowość:
województwo:
telefon:
e-mail:

3. ZAJMOWANE STANOWISKO:

- właściciel
 menadżer / kierownik salonu
 sprzedawca
 specjalista (badanie refrakcji, aplikacja soczewek kontaktowych, itd.)
 pracownik warsztatu
 inne:

4. ZAWÓD:

- optyk
 optometrysta
 lekarz okulista
 uczeń / student
 inne:

5. Dwumiesięcznik „Optyka” jest dla Pani / Pana:

głównym źródłem informacji optycznych TAK NIE
pismem przydatnym w pracy i nauce TAK NIE

6. Reklamy w dwumiesięczniku „Optyka” są dla Pani / Pana:

- źródłem informacji
 są mi obojętne

Nowość!

Universal System for Eyesight Examination



uSee – innowacyjny system do badania wzroku.

Pozwala na wyświetlanie kilkunastu rodzajów testów łącząc wygodę i prostotę klasycznych tablic z możliwościami rzutników optotypów.

Oferuje zestandaryzowane testy wg światowych norm [EN ISO 8596 oraz EN ISO 8597] i wymagań diagnostycznych.

Obsługa z bezprzewodowego pilota umożliwia łatwe sterowanie tablicami i wariantami wyświetlania testów.

Cena od 1500 zł netto!!



IRIS Okulistyka



IRIS OKULISTYKA – profesjonalny program komputerowy do wspomagania pracy gabinetu specjalistycznego oraz ośrodka medycznego.

IRIS Okulistyka łączy w sobie wiele potrzebnych, ergonomicznie zaprojektowanych funkcji, które w znacznym stopniu ułatwiają pracę lekarza. Posiada rozbudowaną bazę danych, w której można gromadzić wszystkie wyniki badań niezbędnej do pełnej diagnozy, przeglądać historię choroby, w prosty sposób rejestrować i archiwizować obrazy (np. z lampy szczelinowej, perymetru) oraz cyfrowe sekwencje wideo (np. z mikroskopu operacyjnego) co pozwala na pełne monitorowanie przebiegu chorób. System posiada słowniki kodów ICD 9 oraz ICD 10, bazę leków, słownik badań laboratoryjnych.

Ponadto, program IRIS umożliwia:

- prowadzenie terminarza przyjęć praktyki / ośrodka medycznego, w intuicyjny dla użytkownika sposób (m.in. powiadomienia SMS, e-mail z wynikami badań),
- wiele dodatkowych modułów analizy obrazu (m.in. moduł planimetryczny, moduł ran i oparzeń, moduł panoramy)
- generowanie czytelnych raportów na wszystkie rodzaje nośników z wcześniej zgromadzonych w bazie danych (m.in. PenDrive, CD/DVD-ROM, pdf)
- przeszukiwanie bazy danych według zadanych kryteriów.

Dane medyczne zgromadzone w programie można wykorzystać także w prezentacjach i publikacjach naukowych. System IRIS jest doskonałym narzędziem do prowadzenia dokumentacji medycznej.




OPTOPOL Technology S.A. 42-400 Zawiercie, ul. Żabia 42, POLAND
Biuro we Wrocławiu: 51-659 Wrocław, ul. Promień 4, POLAND
tel.: +48 71 345 31 99, fax: +48 71 345 31 98, handel.wroclaw@optopol.com.pl
www.optopol.com/medicom

78% Twoich klientów uznało
soczewki BlueControl za atrakcyjne*

Dla zwiększenia komfortu w cyfrowym świecie

Ekrany komputerowe i telewizyjne LCD oraz LED, smartfony, tablety oraz urządzenia GPS, wszystkie emitują niebieskie światło, znane również jako światło widzialne o wysokiej energii. Nadmierna ekspozycja na jego działanie może powodować zmęczenie i nadwężenie oczu, a nawet bezsenność. Powłoka BlueControl firmy Hoya neutralizuje niebieskie światło, oferując bardziej komfortowe i zrelaksowane widzenie oraz lepszy kontrast. Twoi klienci są przekonani o zaletach powłoki BlueControl. A Ty?

BlueControl występuje w połączeniu z najbardziej wytrzymałą i odporną na zarysowania powłoką antyrefleksyjną Hi-Vision LongLife.

ŚWIĘTUJEMY
50
LAT
INNOWACJI W DZIEDZINIE
POWŁOK AR


BlueControl



HOYA

* Millward Brown: „Postawy konsumentów wobec powłok antyrefleksyjnych”.
Badania wśród 1204 osób noszących okulary w 6 krajach Europy. Listopad 2012.