

Адаптивные очки подарят мир миллиарду бедных

Помочь одному миллиарду человек видеть лучше — грандиозная цель. К ней стремится британский профессор, создатель универсальных настраиваемых очков.

И само по себе это изобретение симпатично, но куда большего уважения заслуживает энергия, с которой автор проекта пытается помочь огромному числу людей в развивающихся странах.

По данным Всемирной организации здравоохранения (WHO), в настоящее время примерно миллиард людей на планете нуждаются в коррекции зрения (многие из них — дети), но не может себе позволить приобрести даже банальную пару очков. Неудивительно: значительная доля населения мира живёт на доллар-два в день на человека. И это не только личная трагедия для слабовидящих. Это огромная социальная и экономическая проблема. Ведь люди зачастую вынуждены бросать работу в трудоспособном возрасте.

Есть у этой истории и ещё одна сторона, о которой мало кто задумывается. В Британии один оптометрист (врач, способный квалифицированно подобрать очки пациенту) приходится на 4,5 тысячи человек, а в Африке к югу от Сахары это соотношение составляет 1 : 1 000 000. Уже потому "раздача" очков нуждающимся в них людям (даже если на это найдутся деньги), в сколь-нибудь заметных объёмах — попросту нереальна.

Обо всём этом Джошуа Сильвер (Joshua Silver), оксфордский профессор, ныне вышедший на пенсию, думал ещё в 1985 году. Тогда впервые он решил создать универсальные очки, которые легко мог бы подстроить под себя сам пациент.

Много лет ушло на поиск лучшего решения, но вот в 1996 году Сильвер основал компанию Adaptive Eyecare, которая представила первый прототип таких очков и даже начала его продажу. Впрочем, продажа была не совсем обычной: не без помощи благотворительных организаций очки распространяли среди населения беднейших стран планеты.

Новация получила название адаптивные очки, или неофициально — очки Сильвера.

Устроены они на удивление несложно. Меж двух прозрачных полимерных мембран, закреплённых в оправе, размещены прозрачные же гибкие мешочки, наполненные силиконовой жидкостью.

С каждой стороны очков к этим мешочкам (заменяющим правую и левую линзы соответственно) подсоединены обычные пластиковые шприцы, наполненные той же жидкостью.

Эти очки пациент надевает в таком виде и затем начинает медленно передвигать поршни шприцев. Жидкость наполняет мешки или, напротив, откачивается из них, тем самым меняется толщина и кривизна линз.

Как только человек получает требуемый результат, то есть начинает чётко видеть, поворотом крошечных винтиков полости в линзах герметизируются, а шприцы отсоединяются. Всё — персонально настроенные очки готовы к использованию.

30 тысяч пар очков Сильвера уже нашли своих благодарных хозяев в 15 странах. Но сам профессор считает это достижение каплей в море. Весь смысл адаптивных очков — в массовости и дешевизне. Иначе можно было бы положиться на традиционные технологии. Но там, где людям порой нечего есть на обед, — они не подходят.

Ныне серийные очки Сильвера стоят \$10. Немного в сравнении с хорошими очками из качественного оптического стекла. Но британский новатор полагает, что в дальнейшем, с ростом производства, цену можно будет сбить и вовсе до одного доллара!

А чтобы слова не расходились с делом, профессор объединил усилия с крупным индийским бизнесменом

Мехмудом Ханом (Mehmood Khan), который владеет семейным благотворительным фондом Rasuli Kanwar Khan Trust. Партнёры намерены в 2009 году распространить в одном из северных индийских штатов миллион настраиваемых очков. "Миллион — копейки для меня", — поясняет Хан, воодушевлённый изобретением британца. Правда, подробности этого нового проекта и, в частности, все детали финансирования — ещё не вполне ясны.

А ведь в затее Джошуа очень важно задать хороший старт. "Как только вещь начинает работать, — говорит Хан, — люди узнают о ней, и тогда уже проявляют заинтересованность правительства, ООН. Модель становится масштабируемой. Люди начинают верить".

Миллион очков в следующем году для Индии — тоже лишь трамплин к более масштабной деятельности. Цель британского изобретателя — выйти на уровень выпуска 100 миллионов пар в год.


Всего же он намерен обеспечить очками своей конструкции целый миллиард нуждающихся к 2020 году. Пожалуй, по размаху это предприятие окажется посложнее OLPC, несмотря на то что пластиковые очки по сложности — далеко не лэптоп.

Но если всё пойдёт по плану, перемены окажутся колоссальными. Миллионы бедняков с плохим зрением впервые в жизни получают очки. А значит, мужчины-рыбаки смогут чинить свои сети, женщины — ткать, дети — учиться, вырастет средний уровень грамотности в этих странах. "Жидкие стёкла" при массовом распространении способны произвести эффект допинга для экономики третьего мира.

В качестве простого примера профессор приводит Генри Аджея-Менсаха (Henry Adjei-Mensah) — мужчину, с которым Сильвер познакомился в Гане в ходе первых "полевых" тестов чудо-очков, проведённых на средства правительства Великобритании.

Генри работал швейей, но всего-навсего в 35 лет вынужден был уйти с работы. Его зрение резко ухудшилось. Потерявший средства к существованию Аджей-Менсаха был просто спасён проектом. Надев очки и отрегулировав их, Генри улыбнулся и показал, как снова может вдеть нитку в иголку. "Теперь он опять может работать", — радуется профессор.

Участники первого проекта по распространению очков Сильвера в бедных странах отмечают, что реакция людей везде одинаковая — улыбки, смех и возгласы: "Смотрите, теперь я могу прочесть эти маленькие букочки!" Полагаем, такая награда для Джошуа значит больше, чем несколько призов в области дизайна и инноваций, завоёванных его изобретением в прошлые годы.

Автор: Артур Скальский © Membrana НАУКА И ТЕХНИКА, МИР  1609 26.12.2008, 14:29  170
URL: <https://babr24.com/?ADE=49650> Bytes: 5611 / 5611 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](https://t.me/babr24_link_bot)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: @bur24_link_bot
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: @irk24_link_bot
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)