РОССИЙСКИЙ РЫНОК ОПТИКИ (ВЫПУСК 3)

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Данное исследование подготовлено ГК Step by Step исключительно в информационных целях. Информация, представленная в исследовании, получена из открытых источников или собрана с помощью маркетинговых инструментов. ГК Step by Step не дает гарантии точности и полноты информации для любых целей. Информация, содержащаяся в исследовании, не должна быть прямо или косвенно истолкована покупателем, как рекомендательная к вложению инвестиций. ГК Step by Step не несет ответственности за убытки или ущерб, причиненный вследствие использования информации исследования третьими лицами, а так же за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Данные материалы не могут распространяться без разрешения ГК Step by Step.

Дата выпуска отчета:
октябрь 2014 г.

г. Москва

Содержание

Аннотация **3**

Полное содержание исследования **4**

Список диаграмм *7*

Список таблиц *8*

Список схем *9*

Выдержки из исследования **10**

Аннотация

Цель исследования**: анализ текущей ситуации на рынке.**

Задачи исследования:

- Описание макроэкономической ситуации на Рынке
- Выделение основных сегментов Рынка
- Определение основных количественных характеристик Рынка
- Описание структуры Рынка
- Выявление основных игроков на Рынке
- Выявление основных факторов, влияющих на Рынок
- Выявление основных тенденций Рынка
- Описание потребителей на Рынке

Кол-во страниц: 112 стр.

Язык отчета: русский

Отчет содержит: 20 диаграмм, 39 таблиц, 3 схемы.

Полное содержание исследования

1	**Введение**		**5**
2	**Методологическая часть**		**6**
	2.1	*Описание типа исследования*	*6*
	2.2	*Объект исследования*	*6*
	2.3	*Цели и задачи исследования*	*6*
	2.4	*География исследования*	*6*
	2.5	*Время проведения исследования*	*6*
	2.6	*Методы сбора данных*	*6*
3	**Макроэкономические факторы, влияющие на Рынок**		**8**
	3.1	*Общеэкономическая ситуация в России*	*8*
	3.1.1	Валовой внутренний продукт	8
	3.2	*Описание отрасли*	*18*
	3.2.1	Факторы, влияющие на отрасль	19
	3.2.2	Государственное влияние в отрасли	19
	3.2.3	Законодательство и лицензирование	20
	3.2.4	Структура международных стандартов в очковой оптике	23
	3.3	*Описание смежных Рынков*	*25*
	3.3.1	Рынок платных услуг врачей-офтальмологов	25
	3.3.2	Рынок аксессуаров к средствам коррекции зрения	26
4	**Сегментация и структура Рынка**		**29**
	4.1	*Описание технологии производства Продукции*	*30*
	4.1.1	Изготовление контактных линз	30
	4.1.2	Изготовление очков, очковых линз	31
	4.1.3	Сырье и материалы, используемые при производстве Продукции	33
	4.2	*Сегментирование продукции по основным наименованиям*	*37*
	4.2.1	Сегментирование оправ	37
	4.2.2	Сегментирование очков/очковых линз	38
	4.2.3	Сегментирование контактных линз	43
	4.2.4	Тенденции различных сегментов продукции	48
5	**Основные количественные характеристики рынка**		**49**
	5.1	*Основные показатели российского производства*	*49*
	5.2	*Динамика развития рынка. Объем и темпы роста*	*50*
	5.2.1	Объем рынка в натуральном выражении	50
	5.2.2	Объем и темпы роста рынка в денежном выражении	51
6	**Импорт и экспорт на Рынке**		**53**
	6.1	*Импорт и Экспорт Оправ (Код 9003)*	*53*
	6.1.1	Основные страны-импортеры	54
	6.1.2	Основные страны-производители	55

6.1.3 Основные страны-экспортеры 56
6.2 *Импорт и Экспорт Готовых очков (Код 9004)* *58*
6.2.1 Основные страны-импортеры 58
6.2.2 Основные страны-производители 59
6.2.3 Основные страны-экспортеры 59
6.3 *Импорт и Экспорт Линз контактных (Код 90013)* *61*
6.3.1 Основные страны-импортеры 61
6.3.2 Основные страны-производители 62
6.3.3 Основные страны-экспортеры 63
6.4 *Импорт и Экспорт Линз для очков из стекла (Код 90014)* *63*
6.4.1 Основные страны-импортеры 64
6.4.2 Основные страны-производители 65
6.5 *Импорт и Экспорт Линз для очков из прочих материалов (Код 90015)* *65*
6.5.1 Основные страны-импортеры 66
6.5.2 Основные страны-производители 67
6.5.3 Основные страны-экспортеры 67
7 **Описание системы сбыта на рынке** **72**
7.1 *Цепочка движения товара* *72*
7.2 *Краткое описание основных сегментов участников Рынка* *72*
7.2.1 Производители Продукции 72
7.2.2 Дистрибьюторы Продукции 74
7.2.3 Розничный сектор 75
8 **Конкурентный анализ** **81**
8.1 *Конкуренция между крупнейшими производителями и поставщиками Продукции* *81*
8.1.1 Основные параметры конкуренции 81
8.1.2 Основные производители Рынка. Описание профилей крупнейших компаний 81
8.1.3 Крупнейшие производители контактных линз 82
8.1.4 Сравнительная характеристика крупнейших производителей контактных линз по основным параметрам 90
8.1.5 Крупнейшие производители очковой оптики 91
8.1.6 Сравнительная характеристика крупнейших производителей очковой оптики по основным параметрам 95
8.2 *Конкуренция между крупнейшими компаниями розничного сектора* *96*
8.2.1 Основные параметры конкуренции 96
8.2.2 Сравнительная характеристика крупнейших розничных компаний 97
8.2.3 Сравнительная характеристика крупнейших розничных игроков на рынке средств коррекции зрения 102
9 **Анализ потребителей** **103**

9.1 *Описание потребителей, оценка существующей и потенциальной емкости рынка* *103*
9.2 *Сегментация потребителей с описанием и количественной оценкой сегментов* *103*
9.3 *Структура потребления Продукции по видам* *105*
9.4 *Степень активности в потреблении Продукции или Услуги. Количество Продукции потребляемого одним потребителем за единицу времени* *107*
9.5 *Потребительские предпочтения по: видам, маркам Продукции* *107*
10 **Обобщающие выводы по отчету** **109**
10.1 *Факторы, влияющие на развитие Рынка* *109*
10.1.1 Step-анализ Рынка 109
10.1.2 Факторы, благоприятствующие развитию Рынка 109
10.2 *Анализ рисков* *110*
10.2.1 Сдерживающие факторы Рынка/анализ рисков 110
10.3 *Текущая ситуация и перспективы развития рынка* *112*

Список диаграмм

Диаграмма 1. Динамика ВВП в текущих ценах, 2008-2013 гг., 2014 г. прогноз, трлн руб.

Диаграмма 2. Динамика ВВП в приведенных ценах, 2008-2014 гг., 2014 г. прогноз, трлн руб.

Диаграмма 3. Темпы прироста ВВП в текущих ценах и ценах 2008 года, 2008-2013 гг., %

Диаграмма 4. Индекс промышленного производства, 2008-2013 гг., %

Диаграмма 5. Индекс промышленного производства, январь – июль, 2014 г., %

Диаграмма 6. Динамика темпов прироста цен на потребительские товары, 2008-2013 гг., %

Диаграмма 7. Динамика темпов прироста квартальных цен на потребительские товары, 2012-2014 гг., %

Диаграмма 8. Динамика темпов прироста цен на промышленные товары, 2008-2013 гг., %

Диаграмма 9. Динамика номинальной среднемесячной заработной платы, 2008 – 2013 гг., тыс. руб.

Диаграмма 10. Динамика среднемесячной заработной платы, январь-март 2013-2014 гг., тыс. руб.

Диаграмма 11. Динамика объема инвестиций в основной, 2008-2014 гг., 2014 г. прогноз, трлн руб., %

Диаграмма 12. Инвестиции в основной капитал, 2014 г., трлн руб.

Диаграмма 13. Динамика оборотов розничной торговли, 2008-2014 гг., трлн руб.

Диаграмма 14. Динамика оборотов розничной торговли, 2014 г., январь - июль, %

Диаграмма 15. Изменение объемов продаж оптических приборов, 2013 г. к 2012 г., шт.

Диаграмма 16. Объем производства оптики и темп роста производства оптики, 2010-1014 (январь-август) гг., тыс.шт.

Диаграмма 17. Исходные и расчетные данные для определения объема рынка оптики в 2013 году в натуральном выражении, шт.

Диаграмма 18. Динамика объема и темпов роста рынка оптики в 2010-2013гг. и прогноз до 2017г., млрд. долл., %

Диаграмма 19. Мнения потребителей о своих проблемах со зрением, данные опроса, 2012 г., %

Диаграмма 20. Потребительские предпочтения по средству коррекции зрения в 2011г., %

Список таблиц

Таблица 1. Требования к продукции
Таблица 2. Сравнительный анализ звеньев распределения платных услуг врачей-офтальмологов
Таблица 3. Преимущества и недостатки очков с полимерными линзами
Таблица 4. Преимущества и недостатки очков с минеральными линзами
Таблица 5. Динамика производства линз контактных, линз для очков, оправы и арматуры для очков, защитных очков, очков для коррекции зрения и аналогичных оптических приборов в России в 2010-2014 (январь – август) гг., тыс. шт.
Таблица 6. Коды ТНВЭД продукции рынка оптики
Таблица 7. Объем импорта и экспорта оправ
Таблица 8. Основные страны – импортеры Продукции
Таблица 9. Основные страны производители Продукции
Таблица 10. Основные страны – экспортеры Продукции
Таблица 11. Основные страны-производители Продукции
Таблица 12. Объем импорта и экспорта готовых очков
Таблица 13. Основные страны – импортеры Продукции
Таблица 14. Основные страны производители Продукции
Таблица 15. Основные страны – экспортеры Продукции
Таблица 16. Основные страны – производители экспорта
Таблица 17. Объем импорта и экспорта контактных линз
Таблица 18. Основные страны – импортеры Продукции
Таблица 19. Основные страны производители Продукции
Таблица 20. Основные страны – экспортеры Продукции
Таблица 21. Объем импорта и экспорта линз для очков из стекла
Таблица 22. Основные страны – импортеры Продукции
Таблица 23. Основные страны производители Продукции
Таблица 24. Объем импорта и экспорта линз для очков из прочих материалов
Таблица 25. Основные страны – импортеры Продукции
Таблица 26. Основные страны производители Продукции
Таблица 27. Основные страны – экспортеры Продукции
Таблица 28. Основные страны производители экспорта
Таблица 29. Структура импорта российского рынка оптики в 2013 году
Таблица 30. Структура экспорта российского рынка оптики в 2011 году

Таблица 31 Внешняя торговля. оптическими изделиями в пределах таможенного союза в 2013г.
Таблица 32. Оборот внешней торговли (с учетом поставок Таможенного союза), 2013 г.
Таблица 33. Сегментация по цене производителей рынка оптики
Таблица 34. Топ-5 российских салонов оптики
Таблица 35. Интернет-магазины очковой продукции с разбивкой по сегментам Рынка
Таблица 36. Сравнительная характеристика крупнейших производителей контактных линз по основным параметрам
Таблица 37. Характеристика крупнейших производителей очковой оптики по основным параметрам
Таблица 38. Характеристика крупнейших розничных игроков по оснонвым параметрам
Таблица 39. Step-анализ российского рынка оптических изделий

Список схем

Схема 1. Схема движения готовой продукции на рынке средств коррекции зрения
Схема 2. Сегментация основных игроков по типу торговых точек
Схема 3. Структура потребления средств коррекции зрения

Выдержки из исследования

Влияние макроэкономических факторов на развитие изучаемого рынка

Как видно из данного раздела на рынке наблюдается … темпов роста ВВП до показателя …%. Показатель индекса промышленного производства также …. При этом первые 2 квартала 2014 года сопровождались … уровнем инфляции (относительно показателей аналогичного периода предыдущих годов). При этом объем инвестиций в основной капитал …. За последние несколько лет … динамику показывали только … индикатора: … и …. Причем … этих показателей может быть вызван … инфляции.
Таким образом, можно сделать вывод, что российская экономика вступила в стадию ….

Описание отрасли

Рынок оптики в большей степени является частью фармацевтического (аптечного) рынка.

По состоянию на 1 апреля 2013 года общее количество розничных торговых точек на аптечном рынке России составляет около …, что, по различным данным, на …% … по сравнению с апрелем 2013 года.[1] Данный рынок является …, т.к. после передачи в ведение региональных властей полномочий по лицензированию производителей лекарственных средств контроль за качеством препаратов оказался затруднен.

Объем фармрынка России в 2011 году составил ... руб.

Российский фармацевтический рынок импортоориентирован. …% лекарств в денежном выражении, которые потребляются населением, производятся за рубежом. Поэтому первые места в рейтинге производителей занимают иностранные компании: …, …. На третьей строчке стоит … – … в ТОП-20 ведущий игроков на фармрынке России.

По обороту крупнейшими сетями являются «…», «…», «…», «…» — их совокупная доля достигает …%.

[1] …

Необходимо отметить две важные тенденции в рознице фармакологической отрасли:

- …
- ...

Факторы, влияющие на отрасль

На фармацевтическую отрасль влияют следующие факторы:

- …
- …

Государственное влияние в отрасли

Говоря о государственном влиянии в отрасли прежде всего стоит отметить влияние общенационального проекта «…». В рамках данного проекта была разработана «…», в рамках которой планируется повышение качества оказания медицинской помощи населению, что поможет диагностике офтальмологических заболеваний и более качественный подбор корректирующих очков/контактных линз.

Приоритетного национального проекта «…» по следующим направлениям:

- формирование здорового образа жизни;
- развитие первичной медико-санитарной помощи и медицинской профилактики;
- совершенствование специализированной, в том числе высокотехнологичной, медицинской помощи при социально-значимых заболеваниях, включая сердечно-сосудистые, онкологические, кобинированные травмы при дорожно-транспортных происшествиях;
- развитие службы крови;
- совершенствование медицинской помощи матерям и детям.

При этом, с 2009 по 2012 год финансовым обеспечением для мероприятий по формированию здорового образа жизни выступал приоритетный национальный проект «…», в котором было предусмотрено ... рублей. В целом предполагается выделять бюджетные ассигнования федерального бюджета в общей сумме не менее …. рублей на период 2009-2020. Также финансовое обеспечение мероприятий должно производиться из бюджетов

субъектов Российской Федерации и местных бюджетов. Кроме того, создание механизмов мотивирования и усиление разъяснительной работы привлечет инвестиции частного сектора экономики в оздоровительную инфраструктуру.

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

Очки, очковые и контактные линзы в ОКП относятся к разделу … (медицинская техника). Требования к данной продукции регулируются соответствующими ГОСТами.

Таблица 1. Требования к продукции

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Производство корригирующих очков относятся к изделиям медицинской техники и подлежит обязательному лицензированию.

Перечень документов, предоставляемых соискателем для получения лицензии на производство медицинской техники – очков корригирующих:

1. …

2. …

…

Источник: …

Лицензионная служба Минпромнауки РФ оставляет за собой право затребовать и иные документы, подтверждающие соблюдение лицензионных требований и условий при производстве медицинской техники.

Поскольку отрасль считается медицинской, на нее наложены определенные ограничения, вызванные, по идее, заботой о здоровье клиентов. Для компании по торговле очками требуется лицензия на право осуществления

фармацевтической деятельности, выдаваемая местными или федеральными властями (в случае, если компания не желает ограничиваться одним регионом, необходима федеральная лицензия).

Функционирование такой компании регулируется, помимо прочего, нормативными актами Минздрава и региональных органов здравоохранения. Руководитель магазина должен иметь фармацевтическое либо соответствующее техническое образование, а также аккредитационный сертификат и стаж работы по специальности. Разумеется, это касается и врача-офтальмолога или оптометриста, если таковые состоят в штате. Сертификация необходима и мастеру-оптику.

Сертифицированным должно быть медицинское оборудование, специфические требования выдвигаются к занимаемому помещению — разрешение пожарных и санитарного надзора, помимо стандартного для любого коммерческого предприятия, потребуется при получении лицензии дополнительно. Если же компания занимается еще и контактными линзами, то, кроме медико-технической, понадобится еще одна, медицинская, лицензия. Плюс к тому, естественно, государство будет постоянно контролировать выполнение условий лицензии.

Также необходимо заметить, что на рынке коррекции зрения остро стоит вопрос подделок под известные бренды.

Существует перечень кодов линз и оправ для очков в соответствии с ТН ВЭД России, ввоз которых на таможенную территорию Российской Федерации освобождается от обложения налогом на добавленную стоимость. … - см. более подробно в разделе «Импорт и Экспорт Продукции».

Структура международных стандартов в очковой оптике

В настоящее время очковые линзы должны соответствовать требованиям следующих международных стандартов *(Источник: …)*:

1. ...

2. ….

Описание смежных Рынков

Рынок платных услуг врачей-офтальмологов

Услуги врачей-офтальмологов оказываются тремя типами учреждений (звено распределения):

- Поликлиники: государственные, где последние годы наряду с бесплатными услугами также оказывают платные; частные поликлиники (оказание только платных услуг),
- Центры зрения, или офтальмологические клиники,
- Салоны оптики.

Перечень услуг, оказываемый в указанных учреждениях, различается с точки зрения в основном с точки зрения стоимости и спектра оказываемых услуг.

Ниже приведена таблица, в которой представлен сравнительный анализ трех вышеуказанных звеньев распределения платных услуг врачей-офтальмологов. Сравнительный анализ показывает, что центры коррекции зрения отвечают всем требованиям потребителей: низкий (для определенных категорий граждан) – средний ценовой сегмент, наибольший выбор оказываемых услуг, новейшее оборудование, только высшая квалификация врачей. К тому же центры коррекции зрения чаще всего предлагают на продажу продукцию рынка коррекции зрения.

Однако по сравнению с другими учреждениями …. В поликлиниках, изначально существующих для прохождения комплексного обследования организма, включая органов зрения, стоимость услуг врача-офтальмолога …, разнообразие оказываемых услуг и оснащение кабинета …. Салоны оптики, специализирующиеся только на подборе (иногда изготовлении), продаже оптической продукции (очков, контактных линз), предлагают ….

Таблица 2. Сравнительный анализ звеньев распределения платных услуг врачей-офтальмологов

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: ГК Step by Step

Рынок аксессуаров к средствам коррекции зрения

В профессиональной оптической прессе не так уж много публикаций посвящено аксессуарам очковой оптики. Причина этого совершенно понятна: в отличие от рынка очков, имеющего длинную историю, давно сформировавшиеся центры производства, определенные, достаточно легко прослеживающиеся тенденции развития, рынок аксессуаров выглядит гораздо менее упорядоченно. Это связано главным образом с тем, что в настоящее время … и т.д. Поэтому оценить этот рынок в абсолютных цифрах не представляется возможным[2].

Обычно **аксессуары к очкам** включают:

- …
- …

Аксессуары к контактным линзам включают:

- …
- …

Основные производители аксессуаров к средствам коррекции зрения

Исследование показало, что на Рынке представлена как небрендированная, так и брендированная продукция (в основном именные коллекции аксессуаров). Компании-производители аксессуаров подразделяются на те, которые имеют собственные линии по производству одного или нескольких видов аксессуаров, и те, для которых производство определенных видов аксессуаров является профилирующим. Однако помимо фабричного

[2] …

производства изготовлением аксессуаров занимается немало ремесленников, продающих их в качестве сувениров. На базарах всех стран мира вы наверняка найдете «очечник», выполненный в традициях национальной культуры: расшитый бисером, с вышивками на шелке, расшитый «самоцветами» и т.д.

Небрендированная продукция

На рынке представлена небрендированная продукция крупных производителей:

- …: пинцеты.
- …: футляры.
- …: футляры.
- …: дорожные наборы, пинцеты, контейнеры для линз,
- …: футляры, цепочки, салфетки.

Брендированная продукция

В ходе исследования удалось выявить следующие бренды, представляющие рынок аксессуаров для средств коррекции зрения в России:

- …: растворы для линз, дорожные наборы для линз, пинцеты.
- …: растворы для линз, контейнеры.
- …: растворы для линз, контейнеры для хранения, капли, увлажняющие и смазывающие средства, таблетки для очистки
- …: растворы для линз.
- …: растворы для линз, контейнеры.
- …: капли и др.
- …: растворы для линз, капли, увлажняющие и смазывающие средства.
- …: растворы для линз и др.
- …: капли и др.
- …
- …
- …
- …: футляры
- ... - собственные линии по производству футляров.
- …: растворы для линз

Сегментация и структура Рынка

Рынок оптики подразделяют на следующие основные сегменты:

- Готовые очки
- Оправы
- Солнцезащитные очки
- Контактные линзы
- Очковые линзы
- Аксессуары для средств коррекции зрения (см. раздел «Рынки смежные»)

В 2013 году значительно вырос сегмент … и соответственно сегмент …, сильно сократился сегмент ….

Диаграмма 1. Изменение объемов продаж оптических приборов, 2013 г. к 2012 г., шт.

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Описание технологии производства Продукции

Изготовление контактных линз

Существует несколько способов изготовления контактных линз:

- центробежное формование,
- точение,
- полимеризация в форме (литье),
- комбинация перечисленных методов.

В массовом производстве применяют методы центробежного формования и литья.

Центробежное формование является довольно дешевым методом производства мягких контактных линз. Оно обеспечивает хорошую

стабильность параметров контактной линзы и дает очень тонкий, комфортный край. Мягкие контактные линзы, полученные этим методом, имеют малую толщину и обладают асферической геометрией задней поверхности, хорошо соответствующей геометрии роговицы глаза.

При изготовлении небольших партий товара, а также линз со сложной геометрией используют точение. Наиболее частое применение данного метода - изготовление жёстких контактных линз из метакрилата и газопроницаемых (в том числе ортокератологических) контактных линз а также мягких контактных линз индивидуального изготовления.

При больших масштабах производства продукции метод полимеризации в форме позволяет изготавливать достаточно дешевые мягкие контактные линзы.

При точении линзы из заготовки полимера создается гибкая линза. Методом алмазного точения сначала вытачивается внутренняя поверхность будущей линзы, которая соприкасается непосредственно с глазом. Затем эта поверхность полируется. Внешняя поверхность вытачивается с учетом получения необходимой оптической силы линзы. После чего она также полируется. Затем линзу опускают в физраствор, где она постепенно набухает, насыщаясь влагой. Следующий этап - контроль качества. Изделие проверяют на соответствие заданным параметрам и отсутствие дефектов. После проверки линза получает новую порцию раствора, а затем в закрытых флаконах проходит стерилизацию. *(Источник: …)*

Изготовление очков, очковых линз

Очковые линзы производят из пластмассы, минерального сырья и из полимерных материалов.

Очковые линзы из пластмассы занимают прочную позицию благодаря хорошим оптическим свойствам, меньшему, по сравнению с линзами из минерального стекла, удельному весу, высокопроизводительным способам производства, позволяющим получать качественные линзы различного типа и дизайна. Особое значение имеют линзы из полимерных материалов для изготовления детских корригирующих очков вследствие высокой устойчивости к ударным нагрузкам, что позволяет предотвращать тяжелые последствия травм глаза ребенка осколками линз.

С точки зрения химических свойств, материалы всех полимерных линз можно разделить на две основные группы – реактопласты и термопласты.

Технология производства очковых линз из термопластов. Рассмотрим процесс производства очковых линз из термопластов на примере поликарбоната. Исходный материал представляет собой прозрачные гранулы, которые переходят в расплав под воздействием температуры и давления. Процесс осуществляется на литьевых машинах, цилиндр которых имеет несколько температурных зон нагрева, а шнек способствует пластикации полимера – переходу в гомогенное жидкое состояние. Расплавленный полимер впрыскивают в металлическую форму через литьевую головку, охлаждают и вынимают готовые изделия.

Процесс производства включает следующие стадии:
1. …
2. …

Данный производственный процесс позволяет получать очковые линзы различного дизайна, производя лишь замену форм, требования к качеству изготовления внутренних поверхностей которых очень высоки. Методом литья под давлением можно получать как готовые линзы, которые передаются для последующего нанесения упрочняющих и просветляющих покрытий, так и полузаготовки.

Технология производства очковых линз из реактопластов. Рассмотрим производство линз из реактопластов на основе CR-39. Мономер поступает от фирмы-изготовителя в жидкой форме. Инициатор полимеризации поступает в виде отдельного вещества или раствора в мономере, при хранении которого следует соблюдать рекомендуемый температурный режим.

Процесс производства очковых линз включает следующие основные стадии:
1. …
2. ….

Подобным образом получают как готовые очковые линзы, так и полузаготовки с различными показателями преломления, вся разница – в кривизне поверхности применяемых форм и ширине уплотнительных колец.

Методы придания корригирующим линзам солнцезащитных характеристик:

- …
- …

Сырье и материалы, используемые при производстве Продукции

Все материалы, применяемые сегодня для производства **очковых линз**, подразделяются на два больших класса: минеральное стекло (неорганические материалы) и пластмассы (органические материалы).

Независимо от того, к какому из этих классов относится материал для линз, он должен удовлетворять следующим требованиям:

- …
- …

Очковые линзы предъявляют еще ряд специфических требований к материалам:

- …
- …

Покрытия наносятся на очковые линзы для улучшения их свойств, создавая дополнительный комфорт для пользователя. В зависимости от функций они подразделяются на несколько видов:

- …
- …

В зависимости от материала изготовления, **контактные линзы** делятся на … и ….

В последние годы благодаря достижениям химии полимеров созданы различные по свойствам материалы для контактных линз, все многообразие которых может быть сведено к трем основным группам:

- термопластики,
- синтетические эластомеры,
- гидрогели.

К **термопластикам** относятся полимеры, изменяющие форму под воздействием высоких температур и давления, но обладающие стабильной упругостью (жесткостью) и гибкостью при комнатной температуре. Контактные линзы из этих полимеров получили название жесткие контактные линзы. Жесткие линзы бывают газонепроницаемымыми и газопроницаемыми.

Наиболее распространенный полимер этой группы - полиметилметакрилат (ПММА). Этот материал прочный, легкий в обработке и дезинфекции, но не проницаемый для кислорода. Контактные линзы из ПММА в ряде случаев могут вызывать дискомфорт, что обусловлено жесткостью полимера.

Более гибкий и газопроницаемый материал для жестких контактных линз - термопластик целлюлозоацетобутират (ЦАБ), кислородопроницаемость которого в два раза выше, чем у ПММА. Недостатком контактных линз из ЦАБ является нестабильность их геометрических параметров, особенно у высокоотрицательных контактных линз.

Жесткие газопроницаемые контактные линзы изготавливаются из силиконакрилата, стирина, силиконовой смолы, флюорополимера, флюорополимера смешанного с силиконакрилатом. Эти контактные линзы называют полумягкими контактными линзами или гибкими жесткими контактными линзами.

Силиконовые эластомеры (синтетические эластомеры) занимают одно из первых мест среди синтетических материалов по кислородопроницаемости: этот показатель у полиметилсилоксана примерно на 2 порядка выше, чем у низкогидрофильных гелей, и на порядок выше, чем у гелей с …% содержанием воды. Основным недостатком кремнийорганических полимеров является гидрофобность. Поверхностная гидрофилизация силикона недолговечна, из-за этого контактные линзы данного типа широкого применения не получили.

Для изготовления мягких контактных линз в Чехословакии в … году применили **гидрогель** - гидрооксиметилметокрилат (НЕМА) …%-ного водосодержания. Этот материал выгодно отличается тем, что пропускает кислород через линзу. На основе НЕМА, изготавливаются контактные линзы с низким (…%) содержанием воды. Ограничения непрерывного ношения (не более … часов) спровоцированы низкой кислородопроницаемостью

материала. Для увеличения кислородопроницаемости были созданы сополимеры HEMA с VP; HEMA с VP и поли-VP, а также другими мономерами акрилового и винилового рядов. Эти полимеры обладают высокой гидрофильностью и содержат …% - …% влаги.

Существует общеизвестная классификация МКЛ:

1. …
2. …[3].

Недостатками гидрогелей являются: низкая прочность и подверженность к прорастанию микроорганизмами.

Очковые оправы бывают пластмассовыми, металлическими и комбинированными. По форме они могут быть симметричными, несимметричными, круглыми, без ободков и с ободками, с жесткими и эластичными заушниками.
Оправа состоит из рамки, заушников, носовых упоров, шарниров, крепежных элементов. Заушники, выполненные из пластмассы, должны, как правило, укрепляться металлическими стержнями.

Согласно Стандарту … все очковые оправы делятся на четыре группы:

- …
- …[4].

В оптических магазинах широко распространены термины "лесочные" и "винтовые" оправы. Первая разновидность является полуободковой с креплением очковых линз удерживающей струной (леской), вторая - безободковой, у которой очковые линзы крепятся, как правило, с помощью винтов и гаек.

[3] …
[4] …

СЕГМЕНТИРОВАНИЕ ПРОДУКЦИИ ПО ОСНОВНЫМ НАИМЕНОВАНИЯМ

СЕГМЕНТИРОВАНИЕ ОПРАВ

Все многообразие очковых оправ, имеющихся на рынке очковой оптики, можно классифицировать несколькими способами:

1. По половой принадлежности:

- мужские,
- дамские,
- унисекс - универсальные, одинаково подходящие как для мужчин, так и для женщин, детские.

2. По применяемому материалу:

- пластмассовые (литьевые и фрезерованные),
- металлические (в том числе изготовленные на основе никелесодержащих сплавов),
- из нержавеющей стали, придающей оправе легкость и гибкость и не вызывающей аллергии, аллюминия или его сплавов,
- из В-титана,
- из драгоценных металлов,
- из кобальтовой проволоки (в оправы такого типа легко вставлять тонкие и легкие органические линзы),
- роговые (основной материал, используемый при изготовлении таких оправ - рога животных, например, буйвола),
- комбинированные (оправы, при изготовлении которых используется сочетание нескольких материалов - пластмассы и металла, металла и дерева, дерева и каких-либо других материалов, например рога буйвола).

3. По стилю оправ:

- классические
- «ретро»
- авангардные
- дизайнерские
- универсальные
- театральные

- очки для отдыха и другие

4. **По исполнению:**
   - ободковые
   - полуободковые
   - безободковые

5. **По назначению:**
   - деловые
   - «престижные»
   - спортивные и другие

Приведенная выше классификация касается, в основном, очковых оправ для корригирующих очков. Что же касается солнцезащитных очков, то они могут быть выполнены из любых материалов или их комбинаций. Фирмы, их производящие, могут использовать, как и при изготовлении очковых оправ, известные бренды Торговых Домов или имя известного Кутюрье, впрочем, так же, как и творчество собственных дизайнеров.

Кроме того, на рынке все чаще встречаются так называемые «очки для придания делового имиджа». В этом случае в оправу вставляются некорректирующие линзы (без диоптрий).

6. **Сегментирование в зависимости от цены:**
   - Нижний ценовой сегмент (масс-маркет). В данном сегменте представлена ….
   - Средний ценовой сегмент.
   - Люкс.

Сегментирование очков/очковых линз

Во-первых, очки разделяются по функциональному назначению на:

- традиционные (корригирующие)

- очки специального назначения:
  - …

- …[5].

- декоративные (в качестве дополнения к одежде)

- прочие (солнцезащитные, защитные с афокальными очковыми линзами, то есть с линзами, не имеющими оптической силы).

Очки/очковые линзы можно классифицировать в зависимости от медицинских показаний (или по оптическому действию линзы):

- …
- …

А также, по положению главного фокуса на линзе:

- для дальнозорких
- для близоруких

Очковые линзы принято различать в зависимости от:

1. **Прозрачности:**
   - прозрачные
   - тонированные, которые в зависимости от способа защиты глаз от ультрафиолетового излучения бывают:
     - поглощающие
     - отражающие
   - фотохромные (хамелеоны)

2. **Материала изготовления:**
   - органические, полимерные линзы
   - стекло (неорганические, минеральные линзы).

Полимерные линзы. Данные линзы являются продуктом высокотехнологичных научных разработок и изготавливаются из современных полимерных материалов. В России данный тип линз пока распространен не так широко, как во всем мире, но с каждым годом их популярность растет. Эта тенденция не случайна, и связана с многочисленными преимуществами полимерных линз перед минеральными.

[5] …

ТАБЛИЦА 3. ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ОЧКОВ С ПОЛИМЕРНЫМИ ЛИНЗАМИ

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: ГК Step by Step

Минеральные линзы. Эти линзы изготавливаются из особых марок минерального стекла. Они могут быть бесцветными, окрашенными и фотохромными. Для придания линзам дополнительных свойств на них могут наносить специальные покрытия.

ТАБЛИЦА 4. ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ОЧКОВ С МИНЕРАЛЬНЫМИ ЛИНЗАМИ

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: ГК Step by Step

Исходя из сравнительного анализа очковых линз и как показывают обзоры многих зарубежных рынков, все последние двадцать лет уровни продаж очковых линз из минерального стекла …. В нашей стране линзы из обычного минерального стекла пока занимают …, но потребление органических очковых линз ….

3. Показателя преломления:

- с низким значением,
- со средним значением (свыше … до …),
- высокопреломляющие,
- супервысокопреломляющие.

Чем выше показатель преломления, тем тоньше может быть линза. У минеральных линз самый высокий на сегодня показатель преломления составляет …; у органических - ….

4. **Геометрической формы поверхностей линзы:**
   - сферические,
   - асферические,
   - лентикулярные.

5. **Количества оптических зон коррекции зрения:**
   - однофокальные,
   - мультифокальные (бифокальные, прогрессивные - с плавным изменением рефракции)

6. **Дополнительных свойств очковых линз:**
   - возможность окрашивания,
   - поляризационные свойства,

Возможность нанесения упрочняющих (обеспечивают полимерным линзам защиту от царапин), зеркальных (разных цветов), просветляющих (обеспечивают высокое светопропускание), антибликовых (уменьшают отражение света от поверхности линз) и дополнительных многофункциональных покрытий (антистатические, гидрофобные, с защитой от электромагнитных излучений, дополнительной защитой от ультрафиолетового излучения и т.д.).

7. **Очковые линзы по внешнему виду делятся на:**
   - обычные,
   - "утонченные" - это линзы, значительно тоньше обычных при той же оптической силе.

За последние несколько лет наибольшую популярность приобрели оправы с малыми световыми проемами, что способствовало значительному снижению веса линз. Однако многие оптики даже не задумываются о том, что при сборке в такие оправы разница в весе между органическими и минеральными линзами в диапазоне рефракций до ±3,0 D составляет лишь несколько грамм.

Многие компании-производители стараются расширить собственные линии …. Появление новых линз асферического дизайна из материалов с высоким показателем преломления способствует …, а внедрение современных технологий упрочнения позволяет выпускать линзы отрицательных рефракций с толщиной по центру всего … мм.

Способность к хрупкому разрушению под действием ударных нагрузок является серьезным недостатком минеральных очковых линз. Введение в США в 1972 году требований по устойчивости линз к ударным нагрузкам (которую определяли испытанием линз на удар стальным шариком весом 16 грамм, падающим с высоты 127 см) способствовало увеличению толщины минеральных очковых линз по центру и постепенному вытеснению их более легкими и ударопрочными пластмассовыми.

8. Сегментирование в зависимости от цены:

- Нижний ценовой сегмент (масс-маркет). …
- Средний ценовой сегмент. …
- Люкс – свыше …

Средний ценовой и верхний ценовой сегмент …. Игроки рынка, работающие за пределами … ценового сегмента, работают как в …, так и в … ценовом сегментах. В данных сегментах представлена в основном продукция … стран, в частности …. Стоимость данной продукции начинается от …. руб.

СЕГМЕНТИРОВАНИЕ КОНТАКТНЫХ ЛИНЗ

Параметры, являющиеся характеристикой контактных линз:

- Диаметр линзы,
- Базовая кривизна линзы,
- Оптическая сила,
- Толщина в центре,
- Размер оптической зоны,
- Коэффициент газопроницаемости dK.

В зависимости от материала изготовления контактные линзы подразделяются на:

- мягкие (изготовленные из гидрогеля, мягкость материала уменьшает ощущение дискомфорта от ношения контактных линз)
- жесткие (линзы из термопластика)

Жесткие контактные линзы в настоящее время чаще называют газопроницаемыми (ГКЛ). Они действительно жесткие, а их диаметр меньше, чем диаметр мягких контактных линз (МКЛ). ГКЛ чаще всего применяют в тех

случаях, когда необходимо добиться максимальной остроты зрения вдаль (что бывает необходимо для представителей ряда профессий, к примеру, пилотов), максимальной остроты зрения в темноте, в некоторых случаях для коррекции астигматизма, а также в случаях, требующих особого подхода к коррекции зрения. Жесткие контактные линзы изготавливаются на заказ в соответствии с особенностями зрения пациента. Для подбора ГКЛ и адаптации к ним пациента, как правило, требуется несколько дней и не менее двух визитов к врачу.

ГКЛ могут различаться:

1. По газопроницаемости:
   - …
   - …
2. По типу ношения:
   - …
   - …
3. По оптическому действию:
   - …
   - …

Мягкие контактные линзы (МКЛ) – это тонкие, мягкие и гибкие из полимерных материалов линзы. Их диаметр несколько больше, чем у ГКЛ. Они обладают хорошей газопроницаемостью и подходят большинству пациентов.

Мягкие контактные линзы могут различаться:

1. **По степени гидрофильности:**
   - с низким содержанием воды (от …%),
   - со средним содержанием воды (от …%),
   - с высоким содержанием воды (от …%).

2. **По типу коррекции аметропии (определяется офтальмологом при осмотре):**
   - сферические - для коррекции …,
   - торические - для коррекции …
   - мультифокальные - для коррекции …

3. **По сроку службы линз:**
   - традиционные - срок службы таких линз до года,

- плановой замены - срок службы от одного дня до нескольких месяцев.

4. **По типу окраски:**
   - бесцветные,
   - подкрашенные - для облегчения обращения с ними (цвет глаз не меняют),
   - тонированные - для усиления цвета или изменения цвета светлых глаз,
   - назначаемые по медицинским показаниям (как правило, чтобы скрыть травмы роговицы),
   - цветные - для изменения цвета как светлых, так и темных глаз,
   - «крэйзи» - линзы с различными рисунками (доллар, змеиный глаз, кошачий глаз, шахматная доска и т.д.).

Общими классификационными критериями, в независимости от материала изготовления, контактные линзы разделяют:

1. **По предназначению:**
   - …
   - …

2. **По оптическому действию:**
   - …
   - …

3. **По положению главного фокуса**
   - для дальнозорких,
   - для близоруких,
   - собирательные ("+", convex) и рассеивающие ("-", concave) - для стигматических и астигматических линз.

4. **По форме преломляющих поверхностей**
   - би-формы (обе поверхности линзы выпуклые или вогнутые),
   - план-формы (одна из поверхностей плоская, другая выпуклая или вогнутая),
   - мениски (одна поверхность выпуклая, другая вогнутая).

5. **По числу оптических зон:**

- однофокальные,
- многофокальные (бифокальные, трифокальные, мультифокальные).

6. По типу ношения:

- дневной тип ношения - …,
- гибкий тип - …
- пролонгированный - …
- непрерывный - …

Существуют также линзы, поглощающие ультрафиолетовое излучение (подходят для горнолыжников, спортсменов, автомобилистов), что, впрочем, не исключает необходимости пользоваться солнцезащитными очками.

7. Сегментирование в зависимости от цены:

- Нижний ценовой сегмент (масс-маркет). …
- Средний ценовой сегмент.
- Люкс.

Средний ценовой и верхний ценовой сегмент …. Игроки рынка, работающие за пределами … ценового сегмента, работают как в …, так и в … ценовом сегментах. В данных сегментах представлена в основном продукция … стран, в частности …. Стоимость данной продукции варьируется от … руб. (солнечные очки, выпускаемые известными европейскими домами моды в рамках выпуска новых коллекций).

Показания к применению контактных линз

Показаниями к применению контактных линз являются:

- близорукость,
- дальнозоркость,
- выраженный астигматизм (нарушение преломления лучей, при котором лучи, вышедшие из одной точки, после преломления не собираются в одном фокусе),
- кератоконус (состояние глаза, при котором нормальная или сферическая форма роговицы нарушена в результате дистрофии и истончения роговичной ткани и роговица принимает коническую форму),
- афакия (отсутствие хрусталика в глазу),
- анизометропия (неодинаковая сила зрения обоих глаз).

Кроме того, существуют профессиональные показания к назначению контактных линз лицам, которые не могут носить обычные очки (например, артисты, спортсмены).

Мягкие линзы широко применяются в лечении различных заболеваний глаз (язвы, сухость роговицы, ожоги и т.д.). Такие линзы используют также для пролонгированного (длительного действия) введения некоторых лекарственных веществ после микрохирургических операций. Существует даже специальный способ оптометрической коррекции зрения, называемый ортокератология. Ортокератология - это метод исправления близорукости с помощью специальных газопроницаемых контактных линз. Пациент надевает линзы на ночь, утром снимает их, и следующие сутки хорошо видит без очков и контактных линз. При необходимости пациент прекращает ношение контактных линз и через некоторое время его зрение становится точно таким же, как и до коррекции. Гарантия того, что здоровье пациента не пострадает в случае неудачного результата процедуры, является несомненным преимуществом ортокератологии перед рефракционными операциями. Платой за эти преимущества является необходимость регулярного ношения линз и ухода за ними как при обычной контактной коррекции зрения. Современные линзы для ортокератологии позволяют исправлять близорукость до 6-7 дптр и астигматизм до 3,5-4 дптр.

С косметической целью контактные линзы используются для маскировки дефектов глаз (бельмо, катаракты и т.д.).

Специальные типы контактных линз используют при проведении различных диагностических исследований (например, рентгенографии роговицы)[6].

Тенденции различных сегментов продукции

К основным тенденциям, которые отчетливо прослеживаются на рынке, можно отнести:

- …
- …[7]

[6] …
[7] …

Основные количественные характеристики рынка

Основные показатели российского производства

Объем производства оптики в России можно разделить на 3 сегмента:

- Очки;
- Контактные линзы и линзы для очков из различных материалов;
- Оправы и арматура для очков.

(Источник: …)

Так, по данным …, в 2013 году в России было произведено порядка …. шт. оптических товаров.

Таблица 5. Динамика производства линз контактных, линз для очков, оправы и арматуры для очков, защитных очков, очков для коррекции зрения и аналогичных оптических приборов в России в 2010-2014 (январь – август) гг., тыс. шт.

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Максимальный объем производства оптики был зафиксирован в … году в объеме ...шт. Заметный рост наблюдается в сегменте …, …. Большое падение производства произошло в … году в сегменте ….

Диаграмма 2. Объем производства оптики и темп роста производства оптики, 2010-1014 (январь-август) гг., тыс.шт.

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

В 2011 году … российского производства составил …%, однако в 2012 году в российском производстве было зафиксировано … объемов на …%.

В январе – августе 2014 года объем производства … на …% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года.

Динамика развития рынка. Объем и темпы роста

Объем рынка в натуральном выражении

Для расчета объема рынка оптических изделий специалистами ГК Step by Step использовались следующие исходные данные:

Диаграмма 3. Исходные и расчетные данные для определения объема рынка оптики в 2013 году в натуральном выражении, шт.

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: Step by Step

Общий **объем рынка оптики в РФ в 2013 году составил ... шт**.

Объем и темпы роста рынка в денежном выражении

По данным … темпы роста российского оптического рынка …. В 2013 году темп роста продаж корригирующих исолнцезащитных очков, контактных линз и сопутствующих товаров составил …%. … оценивает **объем рынка в …. долл**., а темпы роста в …%. Как отмечают эксперты на российском рынке …. Рост рынка происходит за счет товаров … и за счет того, что потребители ….

Объем рынка оптики в денежном выражении составил в 2010 году …. долл., темпы роста в этом году составили порядка …%. Таким образом, в 2011 рынок достиг отметки в …. долл. [8]

Учитывая темпы роста российского производства и темпы роста объемов внешней торговли можно оценить объем рынка в 2012-2014 гг. и сделать прогноз объема рынка в 2017 году.

ДИАГРАММА 4. ДИНАМИКА ОБЪЕМА И ТЕМПОВ РОСТА РЫНКА ОПТИКИ В 2010-2013ГГ. И ПРОГНОЗ ДО 2017Г., МЛРД. ДОЛЛ., %

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: ГК Step by Step …

Объем рынка в денежном выражении в 2013 году составил примерно … долл.

По мнению отраслевых экспертов в ближайшие несколько лет развитие рынка будет …. В России примерно …% населения с нарушением зрения, что соответствует примерно …. человек. Специализированных салонов оптики около …, что … мировой нормы соотношения: один магазин на …. человек. Большой территорией для развития являются регионы, которые ...

Если основываться на данных из открытых источников, то можно предположить, что рынок будет растив среднем на …%.

[8] …

Импорт и экспорт на Рынке

Анализ осуществляется на основе обработки баз таможенной статистики. В российской практике традиционно используются **следующие параметры, характеризующие путь товара через таможню**:

- страна-отправитель - страна, откуда вывезен товар, место последнего прохождения таможни;
- страна-получатель - страна, в которую ввезен товар;
- страна-производитель – страна, в которой произведён товар;
- статистическая стоимость товара - сумма в долларах, которую был ввезен товар из той или иной страны или за отчетный период в целом;
- вес ввезенного товара, в килограммах.

Продукция рынка оптики, предназначенная для импорта и экспорта через российскую таможню, декларируется под следующими **кодами ТНВЭД**:

Таблица 6. Коды ТНВЭД продукции рынка оптики

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Импорт и Экспорт Оправ (Код 9003)

Объем импорта оправ и арматуры для очков составил в 2013 году в натуральном выражении – … шт., в денежном – … долл.

Таблица 7. Объем импорта и экспорта оправ

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Объем экспорта составил … шт. в натуральном выражении, в денежном – … долл. В общем объеме внешнеэкономической деятельности импорт занимает …% и …% в натуральном и денежном выражении соответственно.

Основные страны-импортеры

Таблица 8. Основные страны – импортеры Продукции

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Лидером по импорту в натуральном выражении является …. На его долю приходится более … импортируемой продукции. При этом доля импорта в стоимостном выражении составляет всего …%. Это объясняется тем, что из …, в основном, идет …. Стоимость каждой оправы, ввозимой из …, … и составляет … долл. за штуку.

При этом самая большая доля импорта в денежном выражении приходится на … – …%, так как именно из этой страны поступает элитная продукция известных марок. Стоимость импорта из этой страны составляет в среднем … долл. за штуку. Самая дорогая оправа импортируется из …, стоимость составляет … долл. за шт.

Основные страны-производители

ТАБЛИЦА 9. ОСНОВНЫЕ СТРАНЫ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПРОДУКЦИИ

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Ведущей страной производителем является … (…%), при этом в денежном выражении доля данной страны составляет …%. Из анализа данных таблиц видно, что в основном продукция поступает в Россию не непосредственно от производителя, а через страны-посредники. Повышение цены продукции из … можно объяснить тем, что многие компании производят свою продукцию по так называемому «контрактному производству». В этом случае … компания заказывает производство продукции в …, после чего распределяет товар непосредственно из своего логистического центра в ….

ОСНОВНЫЕ СТРАНЫ-ЭКСПОРТЕРЫ

ТАБЛИЦА 10. ОСНОВНЫЕ СТРАНЫ – ЭКСПОРТЕРЫ ПРОДУКЦИИ

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Экспорт оправ из России составляет … штук. Лидерами экспорта в денежном выражении являются … и …, их доля составляет …% и …% соответственно. В натуральном выражении лидером является …. В эту страну экспортируется …% оправ для очков, которые в последующем используются в производстве очков.

Рассмотрим страны-производители экспорта.

Таблица 11. Основные страны-производители Продукции

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Производителем экспортируемой продукции является … с долей …%. Как упоминалось выше, этот реэкспорт оправ можно объяснить спецификой логистики и юридического оформления. Части оправ сначала закупаются в …, а затем отправляются в … на второе производство непосредственно очков.

Импорт и Экспорт Готовых очков (Код 9004)

Объем импорта готовых очков составил в 2013 году в натуральном измерении … шт., в денежном – … долл.

Таблица 12. Объем импорта и экспорта готовых очков

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Объем экспорта составил … ед. в натуральном выражении, в денежном … долл. В общем объеме внешнеэкономической деятельности импорт занимает …% в натуральном, и …% в денежном выражении.

Основные страны-импортеры

Таблица 13. Основные страны – импортеры Продукции

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

… является лидером по импорту готовых очков в натуральном выражении, его доля составляет …%, в денежном лидирует …, с долей …%, на втором месте … с долей …%.

В целом можно отметить, что стоимость такой продукции из … крайне низкая, в связи с чем можно предположить, что среди нее высока доля пластиковых очков (в которых и оправа, и стекла изготовлены из пластика), стоимость их составляет … долл. Самые дорогие очки закупаются в … в среднем за … долл. за шт.

Основные страны-производители

Таблица 14. Основные страны производители Продукции

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Анализ данной таблицы показывает, что продукция поставляется в Россию по большей части от производителя.

Основные страны-экспортеры

Таблица 15. Основные страны – экспортеры Продукции

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Большая часть продукции в натуральном выражении (…%) экспортируется в …, в денежном на … – …%.

Цена закупки самая низкая у … (… долл. за штуку), вероятнее всего, это ...

Таблица 16. Основные страны – производители экспорта

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Основной производитель экспортируемых готовых очков является … и в натуральном и в денежном выражении, с долями …% и …% соответственно.

Импорт и Экспорт Линз контактных (Код 90013)

Объем импорта контактных линз составил в 2013 году в натуральном выражении – … шт., в денежном – … долл.

ТАБЛИЦА 17. ОБЪЕМ ИМПОРТА И ЭКСПОРТА КОНТАКТНЫХ ЛИНЗ

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Данные по объему экспорта имеются только в денежном выражении, он составил … долл. или …%.

ОСНОВНЫЕ СТРАНЫ-ИМПОРТЕРЫ

ТАБЛИЦА 18. ОСНОВНЫЕ СТРАНЫ – ИМПОРТЕРЫ ПРОДУКЦИИ

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Лидером по импорту в натуральном выражении является … (…%). На втором месте – … (…%). По объему импорта в стоимостном выражении первое место занимает также … (…%), а вот второе – … (…%). Самая дорогая продукция поступает из … (… долл/шт.), дешевая (в десятке лидеров) – из … (… долл./шт).

Основные страны-производители

Таблица 19. Основные страны производители Продукции

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Ведущей страной-производителем импортируемой Продукции в натуральном выражении в Россию являются … (…%), на втором месте – … (…%). При этом в стоимостном выражении данные страны также сохраняют лидерство, однако доля продукции, произведенной в … несколько выше в стоимостном выражении, чем в натуральном.

Самая дорогая продукция производится и импортируется в … (… долл./ед.), однако по объемам импорта в денежном выражении страна занимает …-е место.

Основные страны-экспортеры

Таблица 20. Основные страны – экспортеры Продукции

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Данные по экспорту готовых очков имеются только в стоимостном выражении, Лидером по экспорту является … (…%). На втором месте, по объему экспорта в стоимостном выражении, находится … (…%). На третьем месте – … (…%).

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Основным производителем экспортируемой продукции из России является …, с долей …%.

Импорт и Экспорт Линз для очков из стекла (Код 90014)

В данных таможенных баз полностью отсутствует информация по экспорту линз для очков из стекла. Объем импорта линз для очков из стекла составил в 2013 году в денежном выражении – … долл.

Таблица 21. Объем импорта и экспорта линз для очков из стекла

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Основные страны-импортеры

Таблица 22. Основные страны – импортеры Продукции

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Лидерами по импорту являются … и … с долями …% и …% соответственно. В стоимостном выражении первое место занимает … – …%. Самые дорогие линзы импортируются из …, средняя стоимость поставок … долл. за шт.

Основные страны-производители

Таблица 23. Основные страны производители Продукции

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Ведущей страной-производителем импортируемой Продукции как в натуральном, так и в стоимостном выражении в Россию является … (…% и …% соответственно). На втором месте стоит … (…% и …%). Низкая стоимость продукции из … (… долл. за ед.) позволяет данной стране занимать второе место по объемам импортируемой продукции.

Импорт и Экспорт Линз для очков из прочих материалов (Код 90015)

Объем импорта линз для очков из прочих материалов составил в 2013 году в натуральном измерении – … ед., в денежном – … долл. Объем экспорта составил … ед. в натуральном выражении, в денежном – … долл.

В общем объеме внешнеэкономической деятельности импорт занимает …% в натуральном и …% в денежном выражениях

Таблица 24. Объем импорта и экспорта линз для очков из прочих материалов

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Основные страны-импортеры

Таблица 25. Основные страны – импортеры Продукции

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Лидером по импорту в натуральном выражении является … (…%). Второе место занимает … (…%), третье место – … (…%). По объему импорта в стоимостном выражении первое место принадлежит … (…%), второе – … (…%), а третье – … (…%).

Продукция … является самой дешевой (… долл./ед.). Продукция из … в свою очередь является само дорогой (… долл/ед.), что позволяет данной стране

при невысокой доле импорта продукции в натуральном выражении занимать достаточно высокое место в структуре импорта в денежном выражении.

Основные страны-производители

Таблица 26. Основные страны производители Продукции

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Ведущей страной-производителем импортируемой Продукции в натуральном выражении в Россию является … (…%), на втором месте находится … (…%), на третьем – … (…%). Однако по объему импорта в денежном выражении, лидером является … (…%), так как стоимость единицы продукции превышает стоимость единицы … продукции (… долл./ед. против … долл./ед.).

Наиболее дорогостоящая продукция поставляется из …, … и … (… долл./ед., … долл./ед. и … долл./ед. соответственно).

Основные страны-экспортеры

Таблица 27. Основные страны – экспортеры Продукции

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Лидерами по объемам экспорта являются … (…%), … (…%) и … (…%). При этом говоря об объеме экспорта в денежном выражении, можно отметить, что лидером становится … (…%), на втором – … (…%) и … (…%).

Самая дорогая продукция закупается … (… долл./ед.), самая дешевая – … (… долл./ед.).

ТАБЛИЦА 28. ОСНОВНЫЕ СТРАНЫ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ЭКСПОРТА

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Экспортируется продукция разных стран. На первом месте по объемам экспорта в натуральную величину находится … (…%), на втором … (…%), на третьем … (…%). В денежном выражении лидирует тоже … (…%).

Проанализировав объемы ввозимой в Россию и вывозимой из России продукции рынка оптики по каждому из кодов ТНВЭД, следует свести в единую таблицу итоговые данные – соотношение импорта и экспорта по каждому из кодов – и сделать общие выводы (табл. 32).

ТАБЛИЦА 29. СТРУКТУРА ИМПОРТА РОССИЙСКОГО РЫНКА ОПТИКИ В 2013 ГОДУ

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Объем импорта всей продукции Рынка составил в 2013 году … ед. в натуральном выражении и … долл. в стоимостном выражении.

Наибольшую долю в импорте Продукции занимают … (…% в натуральном выражении и …% в денежном выражении). Второе место по доле в импорте Продукции занимают … (…% в натуральном выражении). На 2-ом месте по доле в импорте Продукции в стоимостном выражении … (…%).

ТАБЛИЦА 30. СТРУКТУРА ЭКСПОРТА РОССИЙСКОГО РЫНКА ОПТИКИ В 2011 ГОДУ

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Объем экспорта Продукции в 2013 году составил … ед. в натуральном выражении и … долл. в стоимостном выражении. Наибольшую долю в экспорте Продукции занимают … (…%). В стоимостном выражении на первом месте стоят … (…%) и … (…%).

Импорт Продукции … экспорт на рынке оптики, преобладание … над … наблюдается отдельно по каждому виду продукции (коду ТНВЭД).

В целом можно отметить, что за последние 4 года объемы импортируемой продукции …, в том числе это происходит из-за тенденции ….

Данные по внешней торговле изучаемой продукцией между Беларусью, Казахстаном и Россией не приводятся в общей таможенной базе, в связи с чем информация по Таможенному союзу приведена отдельно.

Таблица 31 Внешняя торговля. оптическими изделиями в пределах таможенного союза в 2013г.

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Во внешней торговле в пределах Таможенного союза … преобладает на …, самые крупные поставки были в сегментах … и … и в сегменте ….

Подведем общий итог внешней торговли России оптикой.

Таблица 32. Оборот внешней торговли (с учетом поставок Таможенного союза), 2013 г.

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Почти весь оборот внешней торговли занимает … оптики. Следует отметить, что в данную оценку не входит ...

Описание системы сбыта на рынке

Цепочка движения товара

Участников оптического рынка России можно условно разделить на 4 группы:

- российские производители;
- импортеры (дистрибьюторы и дилеры);
- розничная сеть;
- компании, занимающие промежуточное положение между всеми вышеупомянутыми: они имеют собственное производство, сами занимаются импортом и розничной торговлей.

Схема 1. Схема движения готовой продукции на рынке средств коррекции зрения

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: ГК Step by Step

Краткое описание основных сегментов участников Рынка

Производители Продукции

Основные производители Продукции представлены по сегментам Рынка.

Сегмент очков:

- …
- …

Сегмент очковых линз:

- …
- …

Сегмент контактных линз:

- …
- …

Сегмент оправ и солнцезащитных очков:

- …
- …

Ценовая сегментация проиводителей рынка оптики

Таблица 33. Сегментация по цене производителей рынка оптики

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: ГК Step by Step

Дистрибьюторы Продукции

Дистрибьюторами продукции рынка оптики чаще выступают официальные представители компаний производителей.

- **…**
- …

Источник: …

Розничный сектор

Различают … основных формата точек продаж оптических коррекционных средств. К низшему сегменту, как в плане цены, так и качества продукции, относятся представители масс-маркета: уличные и рыночные стенды, стенды в метро, магазинах, аптеках и т.п. Там продаются исключительно готовые изделия, крупными партиями прибывающие к нам в первую очередь из стран Азии. Там же присутствуют иногда очки и очковые оправы российских заводов-производителей.

В крупных торговых и административных центрах обычно располагаются магазины оптики более высокого класса. На их стендах и витринах обычно

представлены очковые оправы, линзы, и средства по уходу, если и не принадлежащие к известным брендам, то, по крайней мере, имеющие подтверждения о безопасности для здоровья. Главным отличительным признаком такого магазина-салона является наличие офтальмолога и хотя бы минимального набора оборудования и приборов типа рефрактометра, кератометра, щелевой лампы.

Салоны оптики, относящиеся к классу "премиум" отличатся от магазинов-салонов ассортиментным рядом, включающим самые модные бренды. Их покупатели не только исправляют свое зрение, но и подчеркивают статусность с помощью приобретаемых товаров.

Сегментация игроков розничного рынка оптики

Все игроки по продаже могут быть классифицированы в соответствии с видом торговой точки и ее месторасположением (см. Схему 2).

Схема 2. Сегментация основных игроков по типу торговых точек

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: ГК Step by Step

Специализированные сетевые салоны

В настоящее время это - самый широкий и хорошо развитый сегмент розницы. Сегмент представлен несколькими крупными сетями салонов оптики, первые из которых были основаны более 10 лет назад. К этому сегменту принадлежат следующие салоны:

- …
- …

Таблица 34. Топ-5 российских салонов оптики

Название сети	Ценовой сегмент	Выручка в 2012 г., млрд руб.	Количество точек на конец третьего квартала	География	Наличие интернет-магазина	Категории ассортимента интернет-магазина

			2013 г.			
Очкарик						
ЛинзМастер						
Инвар						
Зайди-Увидишь						
Счастливый взгляд						

Источник: …

По данным … по объему выручки лидирует сеть оптик ….

Небольшие специализированные магазины/киоски

Небольшие специализированные магазины/киоски ("…") - это в основном переделанные на деньги частных инвесторов бывшие муниципальные оптики либо небольшие салоны в торговых центрах. Они ориентируют потребителя только на сам товар и рассчитаны на случайного покупателя. Ассортимент в таких магазинах разный: дорогие итальянские оправы соседствуют с дешевыми корейскими. В связи с высокими издержками и отсутствием целевой аудитории задача "одиночек" сводится к тому, чтобы продать как можно больше дорогих оправ - только так они могут выжить на рынке.

Интернет-магазины

Одним из способов реализации продукции рынка оптики являются Интернет-магазины. Интернет-магазинов насчитывается достаточно много в каждом из сегментов Рынка. Для удобства сведем данные в таблицу.

Таблица 35. Интернет-магазины очковой продукции с разбивкой по сегментам Рынка

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: ГК Step by Step

Продукция, представленная в Интернет-магазинах, относится обычно к ценовым сегментам «…» и «…». Ассортиментный ряд данных магазинов средств коррекции зрения состоит из продукции ….

Отделы в аптеках, поликлиниках

Одним из популярных мест, где сегодня можно заказать очки, является отдел оптики в аптеке. Популярностью аптеки пользуются прежде всего потому, что покупатель привык доверять аптеке, т. к. знает, что там должен быть сертифицированный, качественный товар. Кроме того, в аптеках очковую продукцию продает дипломированный специалист, тогда как на оптических стендах (прилавках) часто данную продукцию продает любой человек, даже не имеющий среднего медицинского образования. Оптика - наиболее близкий аптечному сегмент рынка.

Проблема отделов оптики в аптеке состоит в том, что им все труднее приходится из-за конкуренции с крупными сетями оптик, которые все активнее развиваются в последние годы. В аптеках редко можно увидеть хорошо оснащенный кабинет врача-офтальмолога, который стал неотъемлемой частью большинства салонов оптики. Самый простой кабинет для оптометриста стоит …. долл. США. Необходимы такие приборы, как …, …, …, … и т. д. Самый дешевый из этих приборов стоит около ... долл. США. К сожалению, обычная аптека вряд ли может позволить себе иметь такой комплект.

Однако некоторые крупные аптечные сети, например "…", могут в отдельных аптеках предложить покупателю полный спектр услуг. Здесь можно пройти комплексную диагностику зрения и получить консультацию опытного врача-офтальмолога, а подбор контактных линз, очков и проверка зрения и вовсе являются неотъемлемыми услугами. Отделы оптики есть и в сети ….

В свою очередь сеть аптек … постепенно отказывается от отделов оптики непосредственно в аптеках. На данный момент … выходит на рынок специализированных салонов оптики, намереваясь открыть порядка … торговых точек.

Прилавки в метро, переходах и на рынках

В торговых точках данного типа обычно можно найти низкокачественную и дешевую продукцию (от … рублей): оправы, готовые очки, аксессуары для

средств коррекции зрения. Низкие цены объясняются происхождением оправ и линз, которые производятся либо на российских заводах, либо кустарным способом в странах … (говорят, что линзы из … везут в мешках). Обычно продавец данной торговой точки не имеет сертификата и медицинского образования и не может оказать вам качественные консультационные услуги врача-офтальмолога.

Центры коррекции зрения

Центров коррекции зрения по РФ очень немного. Самые известные из них: Глазные клиники «…» и «…», …, офтальмологические центры «…» и «…», ЦКЗ «…» и др.

Структура ЦКЗ обычно включает: диагностический кабинет, оптический, операционный кабинет, мастерскую по изготовлению, ремонту очков, замене линз и т.п., а также отделы по продаже средств коррекции зрения: от оправ до контактных линз. Последние могут быть собственностью центра (например, «…») либо принадлежать (временно) специализированным компаниям.

Конкурентный анализ

Конкуренция между крупнейшими производителями и поставщиками Продукции

Основные параметры конкуренции

Конкуренция между производителями на рынке средств коррекции зрения идет в основном по следующим параметрам:

- Цена продукта
- Ассортимент продукции
- Качество продукции
- География распространения продукции.

Основные производители Рынка. Описание профилей крупнейших компаний

Основными производителями **очковой оптики (очковые линзы и оправы)** являются:

- …
- …

Наибольшую долю российского рынка **контактных линз** занимают такие производители как:

- …
- …

Основными производителями **солнцезащитных очков** являются:

- …
- …

Крупнейшие производители контактных линз

Компания «Конкор» (Вологда)

История.

Географический охват.

Представительства/дилерская сеть.

Продуктовый портфель:

Оптикон (Москва)

История.

Географический охват.

Продуктовый портфель:

Сравнительная характеристика крупнейших производителей контактных линз по основным параметрам

Таблица 36. Сравнительная характеристика крупнейших производителей контактных линз по основным параметрам

Компания	Год основа-ния	Ассортимент продукции	Географический охват	Степень активности на рынке (реклама, PR)	Сила брэнда	Сильные стороны
Конкор						
Оптикон						
Baush & Lomb						
CIBA Vision						
Johnson & Johnson (Vision Care)						
Оптимед-сервис						
Cooper Vision						

Источник: ГК Step by Step

Таким образом, можно отметить, что наиболее сильные позиции занимает продукция … производителей, которые имеют ряд преимуществ, как относительно сырья, из которого производятся контактные линзы, так и относительно технологий их производства. Однако можно отметить, что … фирмы «…» и «…» выпускают качественные линзы из … сырья стоимостью несколько … западных аналогов, что делает ее ...

Крупнейшие производители очковой оптики

ООО «Карл Цейсс»

История.

Географический охват.

Представительства/дилерская сеть.

Продуктовый портфель.

CORNING INCORPORATED

История.

Географический охват.

Продуктовый портфель.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КРУПНЕЙШИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОЧКОВОЙ ОПТИКИ ПО ОСНОВНЫМ ПАРАМЕТРАМ

ТАБЛИЦА 37. ХАРАКТЕРИСТИКА КРУПНЕЙШИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОЧКОВОЙ ОПТИКИ ПО ОСНОВНЫМ ПАРАМЕТРАМ

Компании	Год основания	Ассортимент продукции	Географический охват	Сила брэндов	Сильные стороны
ООО «Карл Цейс»					
Corning Incorporated					
ЗАО «Лорнет-М»					
Essilor					
ОАО Завод «Призма»					
SEIKO					

Источник: ГК Step by Step

Как видно из таблицы 26, … производители очковой оптики имеют ряд преимуществ перед …. … игроки имеют больший опыт и инновационный и технологический потенциал в производстве оптики, как офтальмологической, так медицинской и др.

КОНКУРЕНЦИЯ МЕЖДУ КРУПНЕЙШИМИ КОМПАНИЯМИ РОЗНИЧНОГО СЕКТОРА

ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ КОНКУРЕНЦИИ

Между розничными сетями идет в основном по следующим параметрам:

- Цена продукта
- Представленность в городе и в России в целом

- Ассортимент продукции
- Предоставление дополнительных услуг.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КРУПНЕЙШИХ РОЗНИЧНЫХ КОМПАНИЙ

EYEKRAFT;

История развития

Географический охват.

Ассортимент продукции.

Бренды:

Формат магазина.

Целевая аудитория.

ЛИНЗМАСТЕР

История развития

Географический охват.

Ассортимент продукции.

Формат магазина.

Целевая аудитория.

Система скидок.

Дополнительные услуги.

Стратегия развития.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КРУПНЕЙШИХ РОЗНИЧНЫХ ИГРОКОВ НА РЫНКЕ СРЕДСТВ КОРРЕКЦИИ ЗРЕНИЯ

ТАБЛИЦА 38. ХАРАКТЕРИСТИКА КРУПНЕЙШИХ РОЗНИЧНЫХ ИГРОКОВ ПО ОСНОНВЫМ ПАРАМЕТРАМ

Компа-нии	Год основания	Ассортимент продукции	Географиче ский охват	Количество магазинов	Формат магазина	Целевая аудитория	Сильные стороны	Слабые стороны
Eyekraft								
Линзма стер								
Очкарик								
Good-Look	.							

Источник: ГК Step by Step

Анализ потребителей

Описание потребителей, оценка существующей и потенциальной емкости рынка

В России практически каждый … житель имеет дефекты зрения. При этом только каждый … использует средства коррекции зрения (…%).

Согласно мировым данным, на каждые … жителей населенного пункта необходим полноценный Салон оптики, который мог бы предложить своим клиентам не только современные средства коррекции, но и необходимые медицинские услуги по диагностике зрения и профессиональному подбору средств. В России же в среднем на …. жителей представлен один салон оптики.

В последние годы наблюдается общая тенденция … количества людей, нуждающихся в коррекции зрения. Иными словами, мы стали хуже видеть. Причины различны. В первую очередь – интенсивный ритм жизни, постоянные стрессы, перегрузки. Ученые заметили, что в крупных городах люди чаще обращаются к окулистам с жалобами на ухудшение зрения. Стоит добавить сюда телевизор и компьютер. Очень многие проводят все свое свободное время у экранов и мониторов, не задумываясь о том, насколько это вредно для зрения. Да и чтение, лежа или в транспорте! Глаза постоянно пытаются сфокусироваться на изображении букв, но всевозможные толчки в транспорте, плохое освещение, отвлекающие сильные световые и зрительные раздражители препятствуют этому. В результате возникает прогрессирующая миопия, которая приводит к отслоению сетчатки и поражению зрительного нерва и полной потере зрения.
Источник: …

Сегментация потребителей с описанием и количественной оценкой сегментов

Потребителей средств коррекции зрения можно сегментировать
1. по полу:

- Мужчины
- Женщины.

2. по возрастному критерию:

- Взрослые

- Дети.

3. по готовности к тратам:

- …
- …

По результатам проведенного исследования на … с возрастом число людей с проблемным зрением увеличивается.

Диаграмма 5. Мнения потребителей о своих проблемах со зрением, данные опроса, 2012 г., %

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: сайт программы Национальная Неделя Здорового Зрения

…% респондентов знают о своих проблемах со зрением. Менее …% респондентов в возрасте до … лет и менее …% респондентов в возрасте старше … года не испытывают проблем со зрением.

Для решения проблем со зрением основная масса респондентов предпочитает … – …%. По-прежнему сильно огорчает, что большое количество респондентов – …% ничего не используют при проблемном зрении. Среди возрастной категории до 40 лет этот показатель достигает …%! Контактные линзы предпочитают носить …% респондентов в возрасте до 40 лет. После 40 лет этот показатель резко снижается до …%. Основная масса респондентов, использующих контактные линзы – ….

Структура потребления Продукции по видам

По результатам проведенного исследования …, …% людей в возрасте от 16 лет и старше используют средства коррекции зрения. Из них только очками пользуются …%, только линзами – …%. Как очками, так и линзами пользуются …%.

(Источник: ….)

Схема 3. Структура потребления средств коррекции зрения

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: журнал …

Сравним эти данные с результатами опроса, проведенного на ...

Диаграмма 6. Потребительские предпочтения по средству коррекции зрения в 2011г., %

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Источник: …

Из всех респондентов, испытывающих проблемы со зрением, …% не используют никакие средства коррекции зрения. При этом …% используют очки, …% - только контактные линзы, а …% - чередуют очки и контактные линзы.

С возрастом люди все чаще используют …, а не …. Так, в возрасте до 25 лет …% респондентов носят очки, а … – контактные линзы. При этом более …% респондентов старше 60 лет используют очки.

Стоит также отметить, что с возрастом … доля тех, кто вообще не использует средств коррекции зрения.

Степень активности в потреблении Продукции или Услуги. Количество Продукции потребляемого одним потребителем за единицу времени

Любое средство коррекции зрения требует замены через определенный промежуток времени. Так, среднестатистический потребитель имеет … пары очков (на … принято иметь … пар).

Очки среднеценовой категории могут прослужить … лет, а дешевые очки ломаются довольно часто и средний период их жизни около ….

Срок ношения контактных линз также ограничен во времени, поэтому потребителю требуется периодически заменять линзы. Степень активности использования контактных линз сильно зависит от вида контактной линзы. Однодневные контактные линзы следует выбрасывать после применения.

Потребительские предпочтения по: видам, маркам Продукции

Наиболее популярные в нашей стране следующие традиционные линзы:

- …
- …

Наиболее известные производители линз плановой замены, а также популярные в России:

- …
- …

Среди производителей оттеночных и цветных линз самыми популярными являются:

- …
- …

Обобщающие выводы по отчету

Факторы, влияющие на развитие Рынка

Step-анализ Рынка

Для анализа факторов внешней среды, оказывающих влияние на развитие Рынка целесообразно воспользоваться методикой STEP-анализа. STEP – это аббревиатура названия факторов: социальных (**S** - social), технологических (**T** - technological), экономических (**E** - economic), политических (**P** - political). Эта методика анализа помогает сформулировать целостную, системную картину внешнего окружения при поэтапном движении от одного класса факторов к другому.

Таблица 39. Step-анализ российского рынка оптических изделий

НЕДОСТУПНО В ДЕМОВЕРСИИ

Факторы, благоприятствующие развитию Рынка

1. …
2. ....

Анализ рисков

Сдерживающие факторы Рынка/анализ рисков

Отраслевые риски

Определяющими факторами для динамики продаж являются изменение предпочтений потребителя. Большое влияние имеет снижение доходов населения.

Для избежание рисков рекомендуется принимать следующие меры:

- …
- …

Страновые и региональные риски

Данный вид рисков связан с территориальной составляющей, учитывает спрос потребителей на продукцию в зависимости от региона проживания, на что оказывает влияние доход местных жителей, климатические условия и пр. А также следует учитывать расположение на местности компаний конкурентов, их количество, объемы выпуска.

Финансовые риски

Включают в себя риски связанные с изменением валютного курса и таможенных пошлин на ввозимое сырье. При значительном изменении валютного курса или изменении таможенных пошлин возможны проблемы с поставкой частей для изготовления очков из-за границы, тогда возникнут проблемы с поиском поставщиков, способных поддерживать тот же ассортимент, количество и качество сырья.

В последнее время значительный рост валюты может оказать негативное влияние на деятельность производителей оптических изделий.

Законодательные риски

Вступление в страны в ВТО, интеграционные процессы с Таможенным Союзом, данные процессы могут негативно воздействовать на рынок оптических изделий. Снижение пошлин на ввоз продукции через страны участниц ТС, привело к росту реэкспорта нелегальной продукции через эти страны, что негативно сказывается на отечественных производителях.

Налоговые риски

Риски также могут быть связаны с изменением налогового законодательства. Основным нормативным актом, регулирующим налоговые отношения является Налоговый кодекс Российской Федерации (…).

Лицензионные риски

Риски, связанные с изменением требований по лицензированию основной деятельности, а также прав пользования объектами, находящимися в обороте ограниченно (включая природные ресурсы). В случае осуществления мониторинга изменений в законодательстве РФ и соблюдения законодательные нормы окружающей среды данный риск минимален.

ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА

Росийский рынок оптики развивается …. Общий **объем рынка оптики в РФ в 2013 году составил …. шт**. в натуральном выражении и **... долл.** в денежном.

В 2011 году рост российского производства составил …%, однако в 2012 году в российском производстве … объемов на …%.

В январе – августе 2014 года объем производства … на …% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года.

Заметный … наблюдается в сегменте очков для коррекции зрения, защитных и прочих очков и аналогичных оптических приборов. Большое … производства произошло в 2013 году в сегменте оправы и арматуры для очков, защитных очков и аналогичных оптических приборов.

По мнению отраслевых экспертов в ближайшие несколько лет развитие рынка …. В России примерно …% населения с нарушением зрения, что соответствует примерно ... человек. Специализированных салонов оптики около …, что … мировой нормы соотношения: один магазин на ... человек. Большой территорией для развития являются ...

Почти весь оборот внешней торговли занимает … оптики (…%).

По данным … по объему выручки лидирует сеть оптик ….

По поводу приобретения готовых аналитических отчетов ГК Step by Step обращайтесь на e-mail: info@step-by-step.ru