

Пять главных рынков Европы: тенденции и цифры

Эта статья посвящена анализу ситуации на оптических рынках пяти крупнейших стран Европы по итогам 2007 года. В ее основу легли материалы презентации, проведенной на конференции «Оптическая лаборатория: современные технологии и менеджмент»* директором компании Strategy with Vision (Великобритания)** Марком Маккензи (Mark T. Mackenzie).***

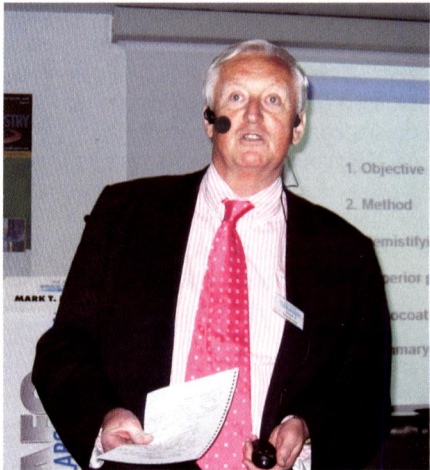
ПРОДАЖИ ОЧКОВЫХ ЛИНЗ РАЗНОГО ДИЗАЙНА

В 2007 году в пяти крупнейших экономически развитых странах Европы, к которым относятся Франция, Германия, Великобритания, Италия и Испания, количество нуждающихся в оптической коррекции зрения исчислялось 67,9 млн человек. По сравнению с данными 2000 года прирост по этому показателю составил 1,9 млн, что обусловлено сложившейся демографической ситуацией, так как старение населения способствует увеличению численности первичных пресбиопов, которые до этого не пользовались средствами коррекции зрения. Количество пользователей очков в пяти указанных странах Европы в период с 2000 по 2007 год возросло с 64,9 до 65,8 млн человек.

В 2007 году на европейском рынке очковых линз наибольшее увеличение продаж – на 1,2 млн штук – произошло в сегменте прогрессивных линз, в то

время как количество проданных однофокальных линз увеличилось всего на 0,4 млн штук, а продажи бифокальных линз за год сократились на 0,2 млн штук (табл. 1).

Общее увеличение продаж линз за 2007 год составило 1,5 млн штук (1,16%), что связано с внедрением технологии свободной формы поверхности (free-form) и ростом спроса на линзы современных улучшенных дизайнов и на индивидуальные линзы. По оценкам компании SWV в 2007 году было продано примерно 250–300 тыс. штук индивидуальных однофокальных линз. Продажи прогрессивных линз улучшенного или индивидуального дизайна в 2007 году со-



Марк Маккензи, директор компании Strategy with Vision

Таблица 1

Распределение продаж очковых линз на пяти ведущих рынках Европы (Франция, Германия, Великобритания, Италия и Испания)

Год	Продажи очковых линз, млн штук / млн евро*			
	однофокальных	бифокальных	прогрессивных	всего
2000	86,3/731,5	10,0/189,9	20,9/691,4	117,2/1612,8
2006	92,3/630,1	6,7/108,4	30,2/1121,2	129,2/1859,4
2007	92,7/622,7	6,5/102,4	31,4/1227,0	130,7/1227,0
2008 (прогноз прироста)	+1%	–3%	+1%	+1%

* Определено SWV на основании цен производителей.

Trends and figures for the top five markets in Europe

This article is based on the presentation by Mark T. Mackenzie – the director of Strategy with Vision company.

* Организатором конференции, которая состоялась накануне открытия выставки MIDO–2008, вы-

Таблица 2

Влияние технологии free-form на продажи прогрессивных линз в 2007 году на пяти ведущих оптических рынках Европы

Показатель	Продажи прогрессивных линз			
	обычных	усовершенствованного дизайна	индивидуальных	всего
Объем, млн штук	20,3	7,8	3,3	31,4
Доля, %	65	25	10	100

ставили 11,1 млн штук. По определению компании SWW индивидуальные прогрессивные линзы – это те, для назначения которых необходимо проведение дополнительных измерений, а их производство осуществляется по технологии free-form. Прогрессивные линзы усовершенствованного дизайна – это недавно выпущенные на рынок современные линзы с улучшенным дизайном, которые, как правило, производятся по технологии free-form. Традиционные же прогрессивные линзы изготавливаются на основе набора традиционных заготовок с применением обычных генераторов для обработки поверхности.

Внедрение технологии free-form способствовало улучшению оптического действия прогрессивных линз, облегчало адаптацию к ним, что стимулировало

спрос на индивидуальные прогрессивные линзы и прогрессивные линзы усовершенствованного дизайна (табл. 2).

Общее увеличение продаж очковых линз в денежном выражении (по ценам производителей) в 2007 году составило 5%, и это значительно превысило простой численный прирост (1,16%), что обусловлено влиянием технологии free-form и увеличением продаж более дорогих индивидуальных линз и линз усовершенствованного дизайна. Анализируя распределение продаж прогрессивных линз, можно увидеть, что в 2007 году продажи линз усовершенствованного дизайна в 2,5 раза превысили продажи индивидуальных линз в количественном отношении (см. табл. 2). В денежном выражении в 2007 году доля рынка прогрессивных линз усовер-

шенствованного дизайна по оценке SWW составила 368,4 млн евро, намного превзойдя объем продаж индивидуальных линз, который с учетом цен производителей оценивается компанией SWW в размере 202,5 млн евро.

Учитывая, что стоимость обычных прогрессивных линз по ценам производителей в среднем равна 39,1 евро за штуку, линзы усовершенствованного дизайна дороже обычных прогрессивных линз на 8,1 евро, а индивидуальных – на 22,3 евро, то влияние технологии free-form выразилось в увеличении объема продаж очковых линз в пяти ведущих странах Европы на 136 млн евро, причем «вклад» линз усовершенствованного дизайна в этот прирост составил 64 млн евро, индивидуальных линз – 72 млн евро.

ПРОДАЖИ ФОТОХРОМНЫХ ЛИНЗ

Компания SWW проанализировала продажи фотохромных линз высокого качества, к которым были отнесены следующие линзы: SunSensors, PhotoBrown & PhotoGray компании Corning, SunTech компании Hoya, ColorMatic компании Rodenstock, Transitions компании Transitions Optical, Life Rx компании Vision Ease, линзы из фотохромного ми-



Все номера «Веко» – под рукой!

Рекламное агентство «Веко» предлагает новый продукт, особенно полезный для руководителей и администраторов оптических салонов, — **электронную библиотеку «Веко».**

Теперь **все статьи**, опубликованные в журнале «Веко» за весь период его существования на рынке — с 1996 по 2008 год, собраны на одном DVD-диске!

Если ежегодная подписка на журнал «Веко» позволяет вам быть в курсе всех новинок в области оптики, то электронная библиотека — это оптимальное решение для надежного хранения и быстрого поиска нужной информации.

- Работать с библиотекой можно при помощи внутреннего проводника, который обеспечивает доступ ко всему архиву на диске.
- Поиск осуществляется по ключевому слову или словосочетанию.
- DVD-диск можно приобрести в редакции журнала «Веко» и на оптических выставках.
- Цена диска составляет 3500 руб.
- **Ежегодное обновление** электронной библиотеки статьями за прошедший год осуществляется за 500 руб.



По вопросам приобретения диска обращайтесь в отдел продаж РЯ «Веко»:
Тел.: (812) 596-54-09; e-mail: magazine@veko.ru
Контактное лицо – Кирилл Капилов

Реклама

Таблица 3

Проникновение фотохромных линз, %, на рынки пяти стран Европы*

Вид линз	2006 год	2007 год
Минеральные	1,5	1,0
Органические	8,1	8,7
Всего	9,6	9,7

* Франция, Германия, Великобритания, Италия и Испания.

нерального стекла производства компании Schott и Indo Indocromic от компании Indo International.

По итогам 2006 и 2007 годов (табл. 3) отмечается тенденция уменьшения доли минеральных фотохромных линз и увеличения продаж органических фотохромных линз. В то же время рост всего сегмента фотохромных очковых линз достаточно небольшой: общий количественный прирост составил всего 0,1 %, несмотря на то что производители провели масштабную рекламную кампанию по их продвижению. Как видно из данных, приведенных в табл. 4, на стоимость фотохромных линз существенное влияние оказывают материал, из которого изготовлены линзы, и их дизайн.

ПРОДАЖИ ЛИНЗ С ОПТИЧЕСКИМИ ПОКРЫТИЯМИ

В пяти рассматриваемых странах в 2007 году наблюдалось увеличение количества продаваемых линз с просветляющими покрытиями до 50 % (в 2006-м – 48 %). Примечательно, что 30 % из продаваемых линз с такими покрытиями имеют еще и нанопокрyтия, хотя массовое внедрение их на рынок произошло всего четыре года назад. Под термином «нанопокрyтия» компания SWV подразумевает гидрофобные и/или антистатические покрытия, которые наносят поверх многослойных просветляющих покрытий. Преимуществами нанопокрyтий является придание поверхности линз устойчивости к смачиванию водой, к отпечаткам и прочим масло- и жиросодержащим загрязнениям, а также к осаждению пыли и образованию царапин.

Таблица 4

Влияние технологии фотохромизма на стоимость очковых линз в зависимости от дизайна и материала линз*

Дизайн линз	Увеличение стоимости фотохромной линзы по сравнению с бесцветной			
	Минеральные линзы		Органические линзы	
	евро	%	евро	%
Однофокальные	5,1	3	12,3	27
Бифокальные	11,6	1	7,5	9
Прогрессивные	10,6	6	12,3	54
Суммарное увеличение	10 %		90 %	

* Определено SWV на основании анализа рынков пяти стран с учетом цен производителей.

При анализе оптических рынков пяти стран Европы компания SWV учитывала следующие нанопокрyтия в составе многофункциональных оптических покрытий: Essilor Alizé AST, Hoya Super Hi-Vision, SEIKO Orgatech, BBGR Neva+, Nikon ECC. Согласно оценке компании SWV количество проданных в 2007 году линз с просветляющими покрытиями, которые также имели и нанопокрyтия (антистатические или гидрофобные), составило 19 млн штук. С учетом средней стоимости нанопокрyтия 4 евро на одну линзу объем этого сегмента оптического рынка можно оценить в 76 млн евро.

Выводы и прогнозы

Эти три новые технологии – free-form, фотохромизм и нанесение нанопокрyтия – обеспечили в 2007 году прирост оптического рынка в пяти ведущих европейских странах на 170 млн евро; в случае же их отсутствия была возможна стагнация продаж очковых линз.

По итогам 2006 и 2007 годов отмечается тенденция уменьшения доли минеральных фотохромных линз и увеличения продаж органических фотохромных линз. В то же время рост всего сегмента фотохромных очковых линз достаточно небольшой.

Следует ожидать дальнейшего увеличения продаж прогрессивных линз индивидуального дизайна благодаря появлению новых видов продукции в этом растущем сегменте оптического рынка. Наибольшим потенциалом роста продаж прогрессивных линз обладают рынки Италии, Испании и Великобритании. Возможны изменения в организации продаж: продавать прогрессивные линзы усовершенствованного дизайна и разъяснять их преимущества пользова-

телям смогут специалисты, не имеющие высшего образования по специальности «оптометрист» или «оптик-консультант».

В то же время на рынке существует своеобразный барьер, так как потребители воспринимают линзы как категорию продукции, стоимость которой не может превышать 1000 евро за пару. В настоящее время стоимость пары прогрессивных линз усовершенствованных дизайнов составляет от 400 до 500 евро, а индивидуальных – от 600 до 800 евро.

Потребление фотохромных линз будет варьировать в зависимости от страны. Так, самый высокий спрос на фотохромные линзы отмечен в Великобритании, однако даже там продвижение фотохромных линз на оптическом рынке уступает показателям США, где рост продаж таких линз в 2007 году составил 15–16%. Аналогичного проникновения фотохромных линз на рынок можно достичь и в Европе, особенно с учетом того, что все больше пользователей очков положительно воспринимают информацию о том, что фото-

хромные линзы не только помогают лучше видеть, но и защищают глаза.

За последние два года нанопокрyтия как составная часть многофункциональных покрытий оказали существенное влияние на развитие оптического рынка ведущих европейских стран. В 2007 году 29 % всех продаваемых линз с просветляющими покрытиями также имели завершающие гидрофобные и антистатические покрытия.

Сегодня производители очковых линз сконцентрировали свои усилия на увеличении доли нанопокрyтий в комплекте с просветляющими покрытиями. Для развития рынка производителям и дистрибьюторам следует стремиться к увеличению числа продаваемых линз с просветляющими покрытиями – ведь на сегодняшний день в Европе каждый второй покупатель очков не имеет просветляющего покрытия на линзах. Среднее увеличение стоимости линзы вследствие нанесения просветляющего покрытия составляет 7–10 евро, и 10%-й рост продаж просветленных линз приведет к увеличению годовых продаж на 90 млн евро.