

а вы в очках:

Изобретение очков сделало людей с ослабленным зрением полноценными членами общества и позволило значительно продлить активную жизнь человека. Потребность в этом была столь велика, что прототипы очков, по-видимому, были независимо придуманы сразу в нескольких местах во второй половине XIII века и почти мгновенно (за несколько лет) распространились по Европе, а затем на Восток.

Согласно официальным источникам первая стеклянная линза была изготовлена в 1280 году, когда европейские стекловары заметили, что застывшая капля стекла способна увеличивать предметы. Нестеклянные линзы упоминаются и в более ранних источниках. Так, например, Нерон любил наблюдать за гладиаторскими боями через линзу, выточенную из большого изумруда, однако официальная «регистрация» изобретения стеклянных линз произошла именно в средневековой Европе. Они и стали прообразом современных очков. Для предотвращения сколов края линз стали опрашивать ободками, сначала деревянными, а потом и роговыми. Затем мастера соединили ободки рукоятью со штифтом, наподобие ножниц, что хоть и не очень удобно, но все же позволило как-то закрепить линзы на носу. Идея привязать веревочку за ободки оправы и зацепить ее за уши появилась только в XVI веке. Рождение заушников (дужек) заставило задуматься о жестком соединении ободков по центру. Так у очков появилась переносица, и этим закончился процесс формирования основных элементов очковой оправы. Многочисленные вариации относились к разным культурам (например, веревочные завязки были применены раньше и использовались дольше на Востоке в силу строения лица тамошних жителей).

Как и любой предмет гардероба (а первые очки носили чисто утилитарный характер), они сразу стали не только прибором для коррекции зрения, но и средством имиджа и стиля человека, их носящего. В первую очередь был сделан акцент на оправе. Например, испанские гранды цепляли на нос как знак своего высокого положения оправы с линзами величиной с ладонь. Разумеется, это требовало от мастеров большой изобретательности в подборе материалов для изготовления таких оправ.

Материалы для очковых оправ также эволюционировали, причем в каждой стране в соответствии с местной культурой. Так, в отличие от Европы, где критериями были экономичность и простота обработки, на Востоке выбор был продиктован представлениями о магических свойствах материалов. Для линз часто использовались камни, считавшиеся священными: горный хрусталь, прозрачные или дымчатые кварцы, аметисты и топазы. Очень часто эти линзы не корректировали зрение, а только защищали глаза, что подчеркивало статусную роль очков, которые могли носить только люди определенного ранга.

В советское время продемонстрировать хороший вкус было сложно. Тогда оправы выпускали только две фабрики, в ассортименте каждой было по три модели: мужская, женская и

детская. В начале 1990-х усилиями челноков дефицит был ликвидирован. На улицах российских городов развернулись «восточные базары» - повсюду были лотки с оправками. Однако качество товара оставалось весьма сомнительным.

В настоящее время рынок оптики в России постепенно растет, но весьма медленно. Это связано как с приобретающими все большую популярность процедурами по коррекции зрения, так и с распространением контактных линз. Тем не менее очки остаются достаточно востребованным товаром.

Согласно мировым данным на каждые 30 000 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. Практически каждый второй житель среднего или крупного города имеет дефекты зрения, каждый пятый вынужден использовать средства коррекции (постоянно или периодически), не реже одного-двух раз в год обращается к врачам-офтальмологам с целью проверки зрения и назначения лекарственных препаратов и средств коррекции.

Однако предложение рынка оптики в РФ не отвечает мировым требованиям. В крупных городах с населением свыше 1 млн человек оптик должно быть как минимум 330, в то время как в Москве (при населении 10,4 млн

человек) их чуть более 150, в Воронеже (при населении чуть больше 1 млн) - 9 вместо необходимых 30.

Рост рынка очковой оптики в РФ до последнего времени был обусловлен постоянным ростом благосостояния большей части населения страны, а также постепенным наращиванием объемов производства существующих производителей.

Весь рынок оптики можно разделить на следующие сегменты:

- Оправы
- Солнцезащитные очки
- Контактные линзы
- Очковые линзы
- Аксессуары для средств коррекции зрения.

Финансово-экономический кризис оказал свое действие и на рынок оптики. Как сообщают специалисты, все больше торговых точек закрывается. Самая существенная проблема - отсутствие финансовых ресурсов. Руководители многих салонов оптики говорят, что это связано с двумя основными тенденциями в поведении потребителей:

- Во-первых, люди стали реже заказывать очки. Человек ходит в старых очках, пусть он даже не очень хорошо видит в них. Или, если они немножечко сломались, приходит с просьбой отремонтировать.

А покупку новых очков откладывает на потом, потому что на первое место выступают другие приоритеты

- Во-вторых, подешевел заказ на очки. Если раньше можно было предложить хорошие, качественные очковые линзы, то сейчас клиенты часто выбирают более дешевые очковые линзы, более простые, например без специальных покрытий. Предпочитают не выбирать линзы сложного дизайна, потому что и дизайн, и покрытие тоже включаются в стоимость очков. Что касается рынка аксессуаров для оптики, то в профессиональной оптической прессе им посвящено не так уж много публикаций. 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 очковые футляры производят не только специализированные фабрики, но и заводы по пошиву сумок и другой галантереи, ремесленные и ювелирные мастерские и т. д. Поэтому оценить этот шок в абсолютных цифрах не представляется возможным. Обычно аксессуары к очкам включают: футляры, салфетки, прей, текстильные шнуры,

цепочки, автомобильные зажимы для оправ, фиксаторы для заушников, отвертки и защитные пленки. Аксессуары к контактным линзам включают: контейнеры, таблетки протеинового очистителя, капли, машинки для очистки линз, очистители, растворы, пинцеты.

На рынке представлена как брейдированная, так и небрейдированная продукция. Компании-производители аксессуаров подразделяются на те, которые имеют собственные линии по производству одного или нескольких видов аксессуаров, и те, для которых подобное производство является профилирующим. Однако помимо фабричного 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.

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

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 корректирующих очков вследствие высокой устойчивости к ударным нагрузкам, что позволяет предотвращать тяжелые последствия травм глаза ребенка осколками линз.

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.

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

Что касается ценовой сегментации продукции, то всю очковую оптику можно разделить на три класса:

- Нижний ценовой сегмент (масс-маркет). В нем представлена в основном продукция производства Китая и Южной Кореи, стоимость которой составляет до 500 руб.

К данной же группе относится продукция отечественных производителей

- Средний ценовой сегмент и средний плюс
- Премиум

Средний ценовой и верхний ценовой сегменты размыты, и нет четкой линии их разграничения. В данных сегментах представлена в основном продукция европейских стран, в частности итальянская. Стоимость варьируется от \$20 до \$200.

По функциональному назначению очки делятся на: традиционные (корректирующие), очки специального назначения (перфорационные и регенерационные), декоративные (в качестве дополнения к одежде) и 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): стигматические, астигматические, призматические и афокальные.

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

Что касается модных тенденций, то судя по коллекциям,

представленным на последних международных выставках, очки из натуральных материалов, а именно из кожи, дерева и рога, постепенно становятся трендом в мире моды, в полной мере отвечая стремлению современного человека окружить себя экологически чистыми, безопасными для здоровья и при этом престижными вещами. В ближайшем будущем популярность очков из этих материалов будет лишь увеличиваться.

На российском рынке на цивилизованную торговлю - магазины, салоны, клиники - приходится только 20% рынка, 80% остаются за лотками и палатками. Даже в Москве, которая, по словам специалистов, в этом отношении выглядит продвинутой, более 30% рынка оптики приходится на «дикую» торговлю. По последним экспертным оценкам рынок оптики ежегодно увеличивается в России на 20-30%. Однако по причине спада производства привычный темп роста значительно упал. Можно сделать предположение, что так как в I квартале 2009 года промышленное производство в целом РФ сократилось на 14,3% по сравнению с аналогичным прошлым периодом, темп роста рынка оптики сократится до 15%.

Дистрибьюторами продукции рынка оптики чаще выступают официальные представители компаний-производителей. Среди наиболее крупных можно назвать «ОМС Хайдрон Групп»,

«Гранд Вижн», «Интероптика», «Луйс-Оптика», «Плане», «Оптик-маркет», «Легна», «Е.М. Оптика», «Индиго», «Лабиринт», Bi-Vision group, «Катти Сарк-Волга», «Русвижн» и т. д.

В настоящее время игроки начинают активно выходить в регионы и увеличивать свою долю в сегменте. Одним из наиболее представленных игроков на рынке (как Москвы, так и регионов) является сеть «Смотри», а также сеть оптик «Очкарик», которая быстрыми темпами завоевывает региональные рынки. Сеть оптик «Интероптика» работает в узком, но довольно перспективном сегменте - в высоком ценовом и специализируется именно на нем. Сеть фирменных салонов оптики «Инвар» представляет продукцию для весьма широкого круга потребителей.

В рознице различают три основных формата точек продаж. 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 заводо-производителей.

В крупных торговых 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, отличаются ассортиментным рядом, включающим самые модные бренды. Их покупатели не только исправляют свое зрение, но и подчеркивают статусность с помощью приобретаемых товаров.

Специализированные сетевые салоны в настоящее время - самый широкий и хорошо развитый сегмент розницы. Сегмент представлен несколькими крупными сетями, первые из которых были основаны более 10 лет назад. К этому сегменту принадлежат салоны «Интероптика»,

«Очкарик», «ЛинзМастер», GOODLOOK, «Инвар» и др.

Одним из способов реализации продукции рынка оптики являются интернет-магазины, в которых представлена продукция сегментов средний плюс и премиум. Ассортиментный ряд данных магазинов средств коррекции зрения состоит из 1 продукции иностранных производителей, брендированных коллекций.

Что касается структуры импортного товара, то можно выделить следующие моменты:

- В стоимостном выражении больше всего оправ поставляется из Италии, а в натуральном - из Китая
- Такая же ситуация наблюдается и в сегменте солнцезащитных очков
- В сегменте контактных линз ситуация иная: больше всего линз в натуральном выражении завозится из США, а в стоимостном - из Великобритании
- Стекланные линзы для очков поступают в Россию с Украины и из Китая примерно в равных долях, однако самый дорогой товар приходит из Франции и Швейцарии
- Линзы из прочих материалов завозятся из Китая (самый большой объем в натуральном выражении) и Германии (лидер по поставкам в стоимостном выражении).

ТАБЛИЦА 1. СЕГМЕНТАЦИЯ ПО ЦЕНЕ

Ценовой сегмент	Страны - представители
Низкий	Китай, Таиланд, Тайвань, Россия
Средний	Россия, США
Средний плюс	Италия, Германия, Франция, Япония, США
Премиум	Италия, Германия, Франция, Япония

Источник: MA Step by Step

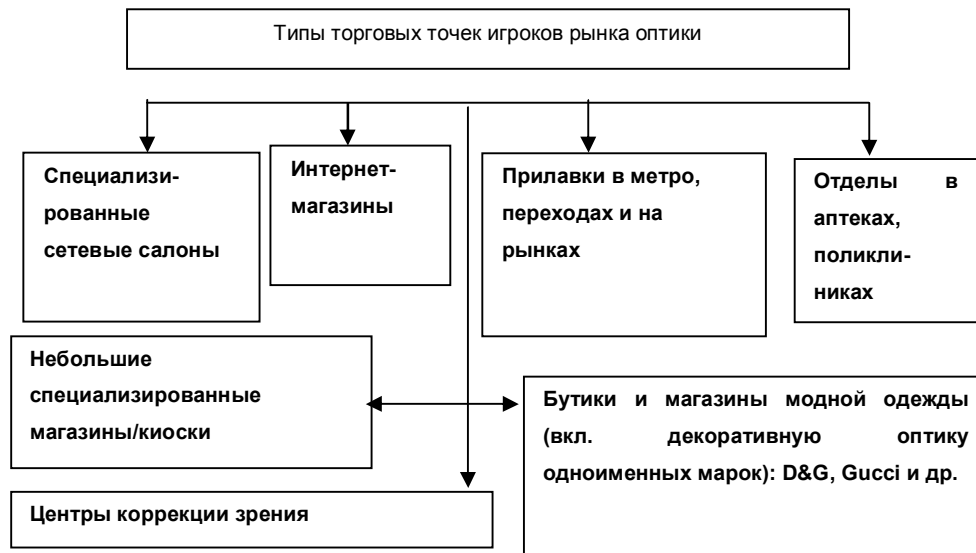
ТАБЛИЦА 2. ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ОЧКОВ С ПОЛИМЕРНЫМИ ЛИНЗАМИ

Преимущества	Недостатки
высокая ударопрочность и следовательно высокая степень травмобезопасности	необходимость нанесения упрочняющего покрытия для повышения устойчивости к абразивному механическому воздействию, приводящему к царапинам.
меньший вес по сравнению с минеральными линзами (примерно в 2 раза)	
хорошая окрашиваемость в любой цвет и оттенок	
возможность нанесения широкого спектра многослойных покрытий, придающих линзам дополнительные свойства	
возможность создания линз со сложной геометрией (асферические линзы).	

ТАБЛИЦА 3. ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ОЧКОВ С МИНЕРАЛЬНЫМИ ЛИНЗАМИ

Преимущества	Недостатки
высокая устойчивость к механическим абразивным воздействиям, приводящим к образованию царапин.	меньшая ударопрочность по сравнению с полимерными линзами и, как следствие, более низкая степень травмобезопасности, поэтому минеральные линзы не рекомендуются использовать для изготовления детских и спортивных очков
	большой вес по сравнению с полимерными линзами (примерно в 2 раза)
	невозможность использовать в полуободковых (на леске) и безободковых (на винтах) оправках

СХЕМА 1. СЕГМЕНТАЦИЯ ОСНОВНЫХ ИГРОКОВ ПО ТИПУ ТОРГОВЫХ ТОЧЕК



Источник: MA Step by Step

Материал подготовила
 Мария Маттис,
 Руководитель отдела
 Инициативных исследований
 ГК Step by Step
maria@step-by-step.ru