

Продажи линз зависят от экономики

Интервью с Марком Маккензи

Во время выставки нам удалось побеседовать с Марком Маккензи (Mark Mackenzie) — директором и основателем компании SWV (Strategy with Vision), специализирующейся на анализе оптических рынков разных стран.

— **Расскажите, пожалуйста, о деятельности вашей компании.**

— Strategy with Vision – это независимая компания, которая занимается оказанием консультационных услуг и исследованием рынков средств коррекции зрения в разных странах. SWV была создана в 2001 году, и за прошедшее время была сформирована интернациональная команда из 40 консультантов, которые имеют большой опыт работы в оптическом бизнесе и сфере маркетинга товаров народного потребления. Для исследования и анализа

ситуации на оптических рынках разных стран применяются различные методы: с использованием опубликованных данных, как, например, по Франции; с привлечением специалистов и консультантов в тех странах, где отсутствуют единые статистические данные, а это, например, США; с использованием агентов и проведением опросов с последующей проверкой результатов через перекрестный поиск – так происходит в странах Балтии. В настоящее время закончен анализ результатов нового исследования «Мировая потребность в оправках и линзах» (World Lens and Frame Demand. – О. Ц.) Оно

охватило оптические рынки 65 стран, которые в совокупности по объемам экономики представляют 95 процентов мирового валового продукта. Результаты этого исследования стали доступны для заказчиков и покупателей в сентябре этого года.

— Вы можете назвать некоторые тенденции мирового оптического рынка?

— Мировой оптический рынок достаточно стабилен. В 2012–2013 годах его развитие немного замедлилось, но в последующие годы возобновилось – ежегодный прирост составляет 2,5–3 процента. И эта тенденция, полагаю, сохранится на ближайшие 12 лет. В 2015 году продажи очковых линз во всех странах составили 1,2 миллиарда штук. Доля рынка, которую занимают прогрессивных линзы, в мировом масштабе пока относительно небольшая: около 200 миллионов штук, или 16,67 процента. Потребность в качественной коррекции зрения очень велика, и перед специалистами стоит задача удовлетворения все возрастающего спроса. Устойчиво растут продажи линз с высоким значением показателя преломления, и в будущем этот сегмент рынка станет одним из перспективных в отношении увеличения продаж.

— Можно ли сказать, что старение населения во многих странах способствует увеличению спроса на очковые линзы?

— Действительно, доля людей старше 45 лет увеличивается, хотя в разных странах по-разному. В рассмотренных 65 странах количество людей в возрасте старше 45 лет по данным нашего исследования в среднем составило 32 процента. Важно иметь в виду, что спрос на очковые линзы, в частности на прогрессивные, определяется не просто долей населения пожилого возраста, а количеством людей в возрастной группе от 45 до 60 лет. Именно эта категория пользователей вынуждена чаще менять очки из-за изменения рефракции для близи. Возьмем в качестве примера меня: мне 66 лет и я ношу прогрессивные линзы уже десять лет. В первое время мне приходилось часто менять очки, теперь же зрение стабилизировалось, и изменений в рецепте нет. Соответственно, срок использования очков увеличивается.

— Какие факторы, по вашему мнению, оказывают влияние на уровень продаж очковых линз?

— При проведении нашего последнего исследования оптических рынков 65 стран мы установили достаточно четкую корреляцию между численностью населения, величиной внутреннего валового продукта на душу населения и количеством продаваемых линз. Если представим эти данные в виде графика, то получим прямую пропорциональную зависимость. Хотя есть исключения. Например,



Марк Маккензи, директор и основатель компании SWW

в Швейцарии из-за роста швейцарского франка очки стали очень дорогими. Из-за этого значительная часть населения предпочитает приобретать их в соседних странах, поэтому продажи очковых линз в стране существенно снизились. В то же время во Франции продажи линз намного выше установленной корреляционной зависимости. Это обусловлено существованием двойной системы медицинского страхования, государственной и частной, позволяющей компенсировать затраты на очки.

— А какова ситуация на оптическом рынке России?

— Мы провели анализ российского оптического рынка. В принципе уровень продаж очковых линз у вас практически соответствует численности населения и уровню ВВП, величина которого, по данным Всемирного банка, в 2016 году составляет 9202 доллара США на человека. По уровню ВВП на душу населения ваша страна находится рядом с такими странами, как Турция, Мексика, Малайзия, Хорватия. Может быть, общее количество продаваемых линз в России оказалось немного ниже установленной корреляции из-за того, что при анализе рынка мы не смогли учесть не подлежащие оценке продажи готовых корректирующих очков с лотка. Положительные моменты – в вашей стране уже работают четыре лаборатории, выпускающие линзы по технологии Free Form. Достаточно хороший спрос в России на линзы из материала с показателем преломления 1,6, а это значит, что есть группа населения, которая может позволить себе приобретение качественных линз. В то же время уровень продаж прогрессивных линз – всего 1,4 процента.

— Представители некоторых зарубежных компаний часто сравнивают Россию с Бразилией и утверждают, что большой спрос на прогрессивные линзы в последней обусловлен более продолжительным присутствием зарубежных компаний на рынке. Но, может быть, мы приобретаем меньше прогрессивных линз, чем бразильцы, из-за дополнительных затрат на теплую одежду и отопление?

— Я признаю, что россияне из-за климата вынуждены иметь дополнительные расходы. Если бы передо мной стоял выбор, иметь хорошее зрение или замерзнуть, то я предпочел бы находиться в тепле. Для того чтобы увеличить продажи очковых линз, у вас есть две возможности: первая – значительно увеличить количество населения, что не так-то просто, а вторая – развивать экономику, добиваясь роста доходов населения. С увеличением ВВП до 12 тысяч долларов сформируется средний класс, и большее количество людей смогут покупать качественные дорогие линзы из высокопре-

ломляющих материалов с разнообразными оптическими покрытиями.

— Как полагаете, есть ли перспективы у 3D-печати очковых линз?

— Может быть, и есть. Я уже держал в руках афокальные очковые линзы, полученные методом 3D-печати. Они выглядели не очень привлекательно – как обычные складские линзы, даже чуть толще. Я не являюсь экспертом в сфере оптических технологий, но пока что реальных предложений по изготовлению линз этим способом на рынке нет.

Мы благодарим Марка Маккензи за интересное интервью. Полагаем, наши читатели смогут почерпнуть полезную информацию из свежего исследования международного оптического рынка и призадумаются над советом, как можно увеличить продажи качественных очковых линз. ■