DISCOVERY RESEARCH GROUP

Аналитический отчет DISCOVERY RESEARCH GROUP

Анализ рынка капель для контактных линз (искусственная слеза для линз) в России

ПЕРЕЙТИ НА СТРАНИЦУ ОТЧЕТА



Агентство DISCOVERY Research Group было создано в 2005 г. За годы работы нашими клиентами стали тысячи компаний. Со списком клиентов можно ознакомиться тут: **http://www.drgroup.ru/clients.html**

Наши клиенты, в том числе – крупнейшие мировые корпорации, выражают благодарность агентству за проведенные исследования **http://www.drgroup.ru/reviews.html**

Почему маркетинговые исследования выгоднее покупать у нас?

1. Мы используем максимально полный набор источников,

который можно использовать в рамках кабинетного исследования, включая экспертные интервью с игроками рынка, данные ФСГС РФ (Росстата), профильных государственных органов и многие другие виды источников информации.

2. Мы обновляем исследование на момент его приобретения.

Таким образом, вы получаете обзор рынка по состоянию на самый последний момент. Наши отчеты всегда самые свежие на рынке!

3. Мы максимально визуализируем данные

путем формирования таблиц и построения диаграмм. Это позволяет клиентам тратить меньше времени на анализ данных, а также использовать подготовленные нами графики в собственных документах. Естественно, при этом очень много выводов дается в текстовом виде, ведь далеко не всю информацию можно представить в виде таблиц и диаграмм.

4. Все наши отчеты предоставляются клиентам в форматах Word и Excel,

что позволяет Вам в дальнейшем самостоятельно работать с отчетом, используя данные любым способом (изменять, копировать и вставлять в любой документ).

5. Мы осуществляем послепродажную поддержку

Любой клиент после приобретения отчета может связаться с нашим агентством, и мы в кратчайшие сроки предоставим консультацию по теме исследования.

Методология проведения исследований

Одним из направлений работы агентства DISCOVERY Research Group является подготовка *готовых исследований*. Также такие исследования называют *инициативными*, поскольку агентство самостоятельно инициирует их проведение, формулирует тему, цель, задачи, выбирает методологию проведения и после завершения проекта предлагает результаты всем заинтересованным лицам.

Мы проводим исследования рынков России, стран СНГ, Европы, США, некоторых стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

Основным предназначением *готовых исследований* является ознакомление участников рынка – брендов, импортеров, дистрибьюторов, клиентов, всех заинтересованных лиц, – с текущей рыночной ситуацией, событиями прошлых периодов и прогнозами на будущее. *Хорошее готовое исследование должно быть логически выстроенным и внутренне непротиворечивым, емким без лишней малопригодной информации, точным и актуальным, давать возможность быстро получить нужные сведения.*

РЫНОЧНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Хорошее готовое исследование должно отражать данные обо всех ключевых рыночных показателях, а значит содержать в себе информацию:

- об объеме, темпе роста и динамике развития производства, импорта и экспорта, и самого рынка;
- о различных сценариях прогноза ключевых показателей рынка в натуральном и стоимостном выражении;
- о структуре потребления;
- об основных сегментах рынка и ключевых отраслях;
- о ключевых тенденциях и перспективах развития рынка в ближайшие несколько лет;
- о ключевых факторах, определяющих текущее состояние и развитие рынка;
- о потребительских свойствах различных товарных групп;
- о рыночных долях основных участников рынка;
- о конкурентной ситуации на рынке;
- о финансово-хозяйственной деятельности участников рынка;
- иногда проводится мониторинг цен и определяется уровень цен на рынке;
- и др.

ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ

Для того, чтобы клиент получил максимально детальное представление об анализируем рынке мы используем все доступные источники информации:

1. Материалы DataMonitor, EuroMonitor, Eurostat.
2. Печатные и электронные деловые и специализированные издания, аналитические обзоры.
3. Ресурсы сети Интернет в России и мире.
4. Экспертные опросы.
5. Материалы участников отечественного и мирового рынков.
6. Результаты исследований маркетинговых и консалтинговых агентств.
7. Материалы отраслевых учреждений и базы данных.
8. Результаты ценовых мониторингов.
9. Материалы и базы данных статистики ООН (United Nations Statistics Division: Commodity Trade Statistics, Industrial Commodity Statistics, Food and Agriculture Organization и др.).
10. Материалы Международного Валютного Фонда (International Monetary Fund).
11. Материалы Всемирного банка (World Bank).
12. Материалы ВТО (World Trade Organization).
13. Материалы Организации экономического сотрудничества и развития (Organization for Economic Cooperation and Development).
14. Материалы International Trade Centre.
15. Материалы Index Mundi.
16. Результаты исследований DISCOVERY Research Group.

Этот отчет был подготовлен **DISCOVERY Research Group** исключительно в целях информации. **DISCOVERY Research Group** не гарантирует точности и полноты всех сведений, содержащихся в отчете, поскольку в некоторых источниках приведенные сведения могли быть случайно или намеренно искажены. Информация, представленная в этом отчете, не должна быть истолкована, прямо или косвенно, как информация, содержащая рекомендации по дальнейшим действиям по ведению бизнеса. Все мнение и оценки, содержащиеся в данном отчете, отражают мнение авторов на день публикации и могут быть изменены без предупреждения.

DISCOVERY Research Group не несет ответственности за какие-либо убытки или ущерб, возникшие в результате использования любой третьей стороной информации, содержащейся в данном отчете, включая опубликованные мнения или заключения, а также за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Информация, представленная в настоящем отчете, получена из открытых источников. Дополнительная информация может быть представлена по запросу.

Этот документ или любая его часть не может распространяться без письменного разрешения **DISCOVERY Research Group** либо тиражироваться любыми способами.

ВАЖНО!

Задачи, поставленные и решаемые в настоящем отчете являются общими и не могут рассматриваться как комплексное исследование рынка того или иного товара или услуги. Для решения специфических задач необходимо проведение Ad hoc исследования, которое в полной мере будет соответствовать потребностям бизнеса.

Основное направление деятельности **DISCOVERY Research Group** – проведение маркетинговых исследований полного цикла в Москве и регионах России, а также выполнение отдельных видов работ на разных этапах реализации исследовательского проекта.

Также **DISCOVERY Research Group** в интересах Заказчика разрабатывает и реализует PR-кампании, проводит конкурентную разведку с привлечением соответствующих ресурсов.

Специалисты агентства обладают обширными знаниями в маркетинге, методологии, методике и технике маркетинговых и социологических исследований, экономике, математической статистике и анализе данных.

Специалисты агентства являются экспертами и авторами статей в известных деловых и специализированных изданиях, среди которых Коммерсантъ, Ведомости, Эксперт Рбк, Профиль и ряд других.

Агентство **DISCOVERY Research Group** является партнером РИА «РосБизнесКонсалтинг» и многих других Интернет-площадок по продаже отчетов готовых исследований.

Содержание

Список таблиц и диаграмм 9
Таблицы: 9
Диаграммы: 10
Резюме 12
Глава 1. Методология исследования 13
Объект исследования 13
Цель исследования 13
Задачи исследования 13
Метод сбора и анализа данных 13
Источники получения информации 14
Объем и структура выборки 14
Глава 2. Классификация и основные характеристики капель для контактных линз 15
Глава 3. Объем и темпы роста рынка капель для контактных линз в России 19
Объем и темпы роста рынка капель для контактных линз 19
Структура рынка капель для контактных линз брендам 22
В натуральном выражении *22*
В стоимостном выражении *25*
Глава 4. Производство капель для контактных линз в России 28
Объем производства капель для контактных линз 28
Структура производства капель для контактных линз по брендам 29
Глава 5. Импорт в Россию и экспорт из России капель для контактных линз 32
Импорт 32
Импорт по брендам 34
В натуральном выражении *34*
В стоимостном выражении *35*
Импорт по странам происхождения 37
Экспорт 39
В натуральном выражении *39*
В стоимостном выражении *40*
Экспорт по брендам 41
Экспорт по странам назначения 43

Глава 6. Основные факторы, события, тенденции и перспективы развития рынка капель для контактных линз в России 45
Глава 7. Финансово-хозяйственная деятельность и планы развития ключевых игроков рынка капель для контактных линз в России 48
ООО «ГРОТЕКС» 48
ООО «НПФ «МЕДСТАР» 49
ЗАО «ОПТИМЕДСЕРВИС» 50
ООО «КОМПАНИЯ ОФТАЛЬМ-РЕНЕССАНС» 52

Список таблиц и диаграмм

Отчет содержит 23 таблицы и 22 диаграммы.

Таблицы:

Таблица 1. Объем рынка, импорта, экспорта и производства капель для контактных линз в России, шт. и % прироста.
Таблица 2. Объем рынка, импорта, экспорта и производства капель для контактных линз в России, $ тыс. и % прироста.
Таблица 3. Объем рынка, импорта и экспорта капель для контактных линз в России по брендам, шт.
Таблица 4. Объем рынка, импорта и экспорта капель для контактных линз в России по брендам, $ тыс.
Таблица 5. Объем производства капель для контактных линз в России, шт.
Таблица 6. Объем производства капель для контактных линз в России, $ тыс.
Таблица 7. Объем производства капель для контактных линз в России по брендам, шт.
Таблица 8. Объем производства капель для контактных линз в России по брендам, $ тыс.
Таблица 9. Объем и темпы прироста импорта капель для контактных линз в Россию, шт.
Таблица 10. Объем и темпы прироста импорта капель для контактных линз в Россию, $ тыс.
Таблица 11. Объем импорта капель для контактных линз в Россию по брендам, шт.
Таблица 12. Объем импорта капель для контактных линз в Россию по брендам, тыс. $.
Таблица 13. Объем импорта капель для контактных линз в Россию по брендам в натуральном выражении, шт.
Таблица 14. Объем импорта капель для контактных линз в Россию по брендам в стоимостном выражении, тыс. $.
Таблица 15. Объем экспорта капель для контактных линз из России, шт.
Таблица 16. Объем экспорта капель для контактных линз из России, $ тыс.
Таблица 17. Объем экспорта капель для контактных линз из России по брендам в натуральном выражении, шт.
Таблица 18. Объем экспорта капель для контактных линз из России по брендам в стоимостном выражении, тыс. $.
Таблица 19. Объем экспорта капель для контактных линз из России по брендам в натуральном выражении, шт.
Таблица 20. Объем экспорта капель для контактных линз из России по брендам в стоимостном выражении, тыс. $.
Таблица 21. Финансовые показатели ООО «НПФ «МЕДСТАР», тыс. руб.
Таблица 22. Финансовые показатели ЗАО «ОПТИМЕДСЕРВИС», тыс. руб.
Таблица 23. Финансовые показатели ООО «КОМПАНИЯ ОФТАЛЬМ-РЕНЕССАНС», тыс. руб.

Диаграммы:

Диаграмма 1. Объем и темпы прироста рынка капель для контактных линз в России, шт., %.
Диаграмма 2. Темпы прироста объемов производства, импорта и экспорта рынка капель для контактных линз в России в натуральном выражении, %.

Диаграмма 3. Объем и темпы прироста рынка капель для контактных линз в России, $ тыс., %.
Диаграмма 4. Темпы прироста объемов производства, импорта и экспорта рынка капель для контактных линз в России в стоимостном выражении, %.
Диаграмма 5. Доли брендов в общем объеме рынка капель для контактных линз в России, % от натурального объема.
Диаграмма 6. Доли брендов в общем объеме рынка капель для контактных линз в России, % от стоимостного объема.
Диаграмма 7. Объем и темп прироста производства капель для контактных линз в России, шт.
Диаграмма 8. Объем и темп прироста производства капель для контактных линз в России, $ тыс.
Диаграмма 9. Структура производства капель для контактных линз в России по брендам, % от натурального объема
Диаграмма 10. Структура производства капель для контактных линз в России по брендам, % от стоимостного объема
Диаграмма 11. Объем и темпы прироста импорта капель для контактных линз в Россию, шт., %.
Диаграмма 12. Объем и темпы прироста импорта капель для контактных линз в Россию, $ тыс., %.
Диаграмма 13. Доли брендов в объеме импорта капель для контактных линз в Россию, % от натурального объема.
Диаграмма 14. Доли брендов в объеме импорта капель для контактных линз в Россию, % от стоимостного объема.
Диаграмма 15. Импорт капель для контактных линз в России по странам происхождения, % от натурального объема.
Диаграмма 16. Импорт капель для контактных линз в России по странам происхождения, % от натурального объема.
Диаграмма 17. Объем и темпы прироста экспорта капель для контактных линз из России, шт., %.
Диаграмма 18. Объем и темпы прироста экспорта капель для контактных линз из России, $ тыс., %.
Диаграмма 19. Доли брендов капель для контактных линз в объеме экспорта, % от натурального объема.
Диаграмма 20. Доли брендов капель для контактных линз в объеме экспорта, % от стоимостного объема.
Диаграмма 21. Экспорт капель для контактных линз в России по странам назначения, % от натурального объема.
Диаграмма 22. Экспорт капель для контактных линз в России по странам назначения, % от натурального объема.

Резюме

По расчётам DISCOVERY Research Group объём российского рынка капель для контактных линз (искусственной слезы) по итогам 2025 года составил в натуральном выражении 20 783 607 штук.

Документ представляет собой масштабный B2B-аудит отрасли. В связи с тем, что официальная статистика ФСГС РФ (Росстата) не содержит исчерпывающей производственной сводки по данному направлению, для оценки локальных мощностей была задействована комплексная методология. Аналитическая база формировалась посредством мониторинга открытых финансово-хозяйственных показателей, проведения глубинных экспертных интервью, а также метода завуалированных переговоров от лица заказчика (Mystery-Shopping).

В отчете глубоко структурированы объемы импортных и экспортных поставок по странам происхождения и назначения. Так, при анализе ввозимой продукции выявлено, что доля бренда ALCON (включая линейки СИСТЕЙН и ОПТИ-ФРИ) достигла 22,8% от всего стоимостного объема импорта в долларовом выражении.

В рамках конкурентного анализа подробно рассмотрены профили десятков торговых марок. Среди них изучены зарубежные и локальные игроки: ХИЛОПАРИН-КОМОД, ОКУТИАРЗ, КАТИОНОРМ, OKVision, Optinol, OPTIMED/ProActive, ARTELAC и ХИЛОМАКС-КОМОД. Отдельный акцент сделан на наиболее значимых российских марках, формирующих внутренний выпуск — продукции СТИЛЛАВИТ (производство базируется в Москве) и ГРОТЕКС, известной как Solopharm (локализована в Санкт-Петербурге), а также на ряде предприятий из других регионов.

Кроме того, в исследовании детализирована техническая специфика продукта. Растворы данного типа кардинально отличаются от универсальных увлажняющих средств: они предназначены для восстановления естественной слёзной плёнки и обладают формулой, которая полностью инертна к оптическому полимеру, исключая риск помутнения материала и искажения изображения.

Глава 1. Методология исследования

Объект исследования

Рынок капель для контактных линз в России.

Цель исследования

Текущее состояние и перспективы развития рынка капель для контактных линз в России.

Задачи исследования

1. Объем, темпы роста и динамика развития рынка капель для контактных линз в России.
2. Объем производства капель для контактных линз в России.
3. Объем импорта в Россию и экспорта из России капель для контактных линз.
4. Рыночные доли брендов на рынке капель для контактных линз в России.
5. Основные события, тенденции и перспективы развития рынка (в ближайшие несколько лет) капель для контактных линз в России.
6. Финансово-хозяйственная деятельность участников рынка капель для контактных линз в России.

Метод сбора и анализа данных

ФСГС РФ (Росстат): часто информация об **объемах производства продукции** не содержится в данных ФСГС РФ (Росстат) и процесс ее получения является очень трудоемким и сложным. В текущем исследовании мы имеем дело именно с таким случаем.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности брендов: сведения о ряде брендов были получены в результате анализа показателей их финансово-хозяйственной деятельности, информации из открытых источников об их деятельности, мнений экспертов и наших собственных знаний о компаниях.

Интервью с брендами: также мы провели **интервью с брендами** и получили сведения как о них самих, так и о деятельности их конкурентов.

Mystery-Shopping с брендами: кроме того, информацию об объемах производства мы получили, вступив в **переговоры** с брендами **в завуалированной форме (Mystery-Shopping)** от имени потенциального заказчика.

Мониторинг документов: в качестве основных методов анализа данных выступают так называемые (1) Традиционный (качественный) контент-анализ интервью и документов и (2) Квантитативный (количественный) анализ с применением пакетов программ, к которым имеет доступ наше агентство.

Контент-анализ выполняется в рамках проведения Desk Research (кабинетное исследование). В общем виде целью кабинетного исследования является

проанализировать ситуацию на рынке капель для контактных линз и получить (рассчитать) показатели, характеризующие его состояние в настоящее время и в будущем.

Источники получения информации

1. Материалы DataMonitor, EuroMonitor, Eurostat.
2. Печатные и электронные деловые и специализированные издания, аналитические обзоры.
3. Ресурсы сети Интернет в России и мире.
4. Экспертные опросы.
5. Материалы участников отечественного и мирового рынков.
6. Результаты исследований маркетинговых и консалтинговых агентств.
7. Материалы отраслевых учреждений и базы данных.
8. Результаты ценовых мониторингов.
9. Материалы и базы данных статистики ООН (United Nations Statistics Division: Commodity Trade Statistics, Industrial Commodity Statistics, Food and Agriculture Organization и др.).
10. Материалы Международного Валютного Фонда (International Monetary Fund).
11. Материалы Всемирного банка (World Bank).
12. Материалы ВТО (World Trade Organization).
13. Материалы Организации экономического сотрудничества и развития (Organization for Economic Cooperation and Development).
14. Материалы International Trade Centre.
15. Материалы Index Mundi.
16. Результаты исследований DISCOVERY Research Group.

Объем и структура выборки

Процедура контент-анализа документов не предполагает расчета объема выборочной совокупности. Обработке и анализу подлежат все доступные исследователю документы.

Глава 2. Классификация и основные характеристики капель для контактных линз

Капли для контактных линз — специфичная категория средств ухода, принципиально отличающаяся от обычных глазных капель. Состав должен быть совместим с полимерным материалом линзы: ни один компонент не должен накапливаться в матрице, изменять оптические свойства или вызывать помутнение. Именно поэтому не все увлажняющие капли подходят для использования с линзами — препараты с сосудосуживающими компонентами, антибиотиками или агрессивными консервантами (бензалкония хлорид) не рекомендованы, так как они адсорбируются полимером и при длительном контакте вызывают токсическое раздражение роговицы.

В основе действия всех капель для линз лежит одна общая задача — восстановить и стабилизировать слёзную плёнку, которая неизбежно нарушается при ношении контактной оптики. Линза, находясь на роговице, физически разделяет слёзную плёнку на два слоя: предлинзовый и подлинзовый. Оба тоньше естественной слёзной плёнки и быстрее испаряются, особенно при сниженной частоте моргания — что типично для работы за экраном. Капли восполняют эту влагу, но делают это разными путями и с разной степенью эффективности, что и определяет их классификацию.

По механизму действия

Увлажняющие капли — самая базовая и массовая категория. Их главная задача — доставить влагу на поверхность линзы и глаза, восполнив испарившийся слой слёзной жидкости. Эффект достигается за счёт гидрофильных компонентов, которые притягивают и удерживают молекулы воды, формируя на поверхности линзы тонкий влажный слой. Такие капли оптимальны для пользователей, которые испытывают дискомфорт эпизодически — например, к концу рабочего дня или в помещении с кондиционером. Ликонтин Комфорт и Optimed Увлажняющие капли относятся именно к этой категории: в их основе — неионогенные полимеры, которые создают равномерное увлажнение, сохраняются при моргании и не искажают оптику линзы.

Смазывающие капли решают несколько иную задачу. При длительном ношении трение века о край линзы возрастает — особенно если естественная слеза становится менее вязкой или её объём уменьшается. Смазывающие капли содержат компоненты с

повышенными реологическими свойствами (полоксамеры, производные целлюлозы), которые делают скольжение века по линзе более плавным. Это особенно важно для пользователей жёстких газопроницаемых и ортокератологических (ночных) линз, где механическое трение выражено сильнее, чем при ношении мягких силикон-гидрогелевых моделей. Ликонтин Комфорт Neo с содержанием полоксамера и специализированных смазывающих полимеров представляет именно этот подход.

Репаративные капли идут ещё дальше: помимо увлажнения и смазывания, они содержат компоненты, способствующие восстановлению микроповреждений эпителия роговицы. При длительном ношении на поверхности роговицы могут образовываться точечные эрозии — микродефекты, не видные невооружённым глазом, но вызывающие жжение и дискомфорт. Декспантенол (провитамин B5), хондроитина сульфат и таурин стимулируют регенерацию эпителия и улучшают метаболизм тканей глаза. Стиллавит — яркий пример такого подхода: сочетание гиалуроната натрия, D-пантенола и хондроитина сульфата обеспечивает одновременно увлажнение, защиту и восстановление. Ликонтин Комфорт Neo с таурином также частично относится к этой категории, так как таурин — аминокислота, поддерживающая питание и восстановление тканей.

Чёткая граница между этими группами в реальности не существует — большинство современных капель совмещают несколько функций. Комбинированные составы стали стандартом: увлажнение + смазывание + защита, а в более продвинутых формулах — ещё и регенерация. Это логично: пользователь линз, испытывающий сухость, одновременно нуждается и во влаге, и в снижении трения, и при длительном ношении — в защите роговицы. Поэтому производители всё чаще отказываются от «чисто увлажняющих» составов в пользу комплексных.

По активным компонентам

Гиалуроновая кислота — самый распространённый базовый компонент современных капель для линз. Одна её молекула способна удерживать до 1000 молекул воды, формируя на поверхности глаза и линзы вязкоэластичную плёнку. Эта плёнка устойчива к смыванию при моргании, но при этом не вызывает помутнения зрения — гиалуроновая кислота прозрачна и имеет оптические свойства, близкие к естественной слезе. Чем выше концентрация гиалуроната, тем более вязкая и стабильная плёнка формируется, тем реже нужно закапывать капли. Гилан Ультра Комфорт с концентрацией

0,3% и Стиллавит с гиалуронатом в составе — примеры продуктов, где гиалуроновая кислота играет центральную роль.

Полимерные увлажнители (неионогенные полимеры, полоксамеры, производные целлюлозы) используются в тех формулах, где гиалуроновая кислота не является основным компонентом. Их принцип действия иной: они не столько удерживают воду, сколько формируют на поверхности линзы тонкий гидрофильный слой, по которому веко скользит с минимальным сопротивлением. Ликонтин Комфорт и Optimed Увлажняющие капли построены именно на полимерной основе. Эти составы, как правило, более текучие, менее вязкие, чем гиалуроновые, и обеспечивают более быстрое, но менее пролонгированное увлажнение.

Метаболические и репаративные агенты — таурин, декспантенол, хондроитина сульфат — добавляются в формулы, ориентированные на пользователей с длительным стажем ношения линз или с признаками развивающегося синдрома сухого глаза. Их задача — не просто увлажнить, а поддержать естественное восстановление тканей. Ликонтин Комфорт Neo с таурином и Стиллавит с декспантенолом и хондроитина сульфатом представляют это направление. Важно, что эти компоненты не вступают в реакцию с материалом линзы и не накапливаются в нём.

По типу консервантной системы

Консервантная система — критически важный параметр именно для капель, применяемых с линзами. Классические консерванты (бензалкония хлорид, хлоргексидин в высоких концентрациях) адсорбируются полимерными материалами линз и при повторном закапывании создают кумулятивный токсический эффект — раздражение, покраснение, ощущение жжения. Поэтому для капель, контактирующих с линзой, используют либо мягкие консерванты, либо обходятся без них.

Капли без консервантов — золотой стандарт для частого применения с линзами. Они выпускаются в двух форматах: одноразовые тюбики-капельницы (юнидозы 0,4 мл), которые используются за один раз и не требуют консервации, и многодозовые флаконы со специальной клапанно-мембранной системой, которая предотвращает попадание бактерий внутрь после выдавливания. Гилан Комфорт и Гилан Ультра Комфорт представлены в обоих форматах. Отсутствие консерванта полностью исключает риск

накопления в полимере линзы, что особенно важно для пользователей с чувствительными глазами и при частом применении — 5–6 раз в день и чаще. Стиллавит также не содержит консервантов — стерильность флакона сохраняется за счёт конструктивных особенностей дозатора.

Капли с мягкими консервантами — компромиссный вариант для тех, кому важны многодозовый флакон и больший срок использования после вскрытия. Полигексанид (0,0005%), используемый в Ликонтин Комфорт Neo, и хлоргексидин в низкой концентрации (0,002%) в Ликонтин Комфорт обладают существенно меньшей токсичностью по сравнению с бензалконием, но теоретически всё же могут частично накапливаться в материале линзы при очень частом применении. Поэтому производители рекомендуют периодически обрабатывать линзы многофункциональным раствором и не превышать суточную частоту закапывания.

По вязкости и реологическим свойствам

Вязкость капель определяет, как долго состав удерживается на поверхности линзы и глаза. Низковязкие растворы (близкие по текучести к естественной слезе) распределяются быстро, не вызывают затуманивания зрения, но и действуют недолго — через 30–40 минут увлажняющий эффект ослабевает. Средневязкие составы удерживаются дольше — 2–4 часа — и чаще используются при умеренной сухости. Высоковязкие (гелевые) формулы могут действовать до 6–8 часов, но при первом закапывании могут вызывать лёгкое помутнение зрения, которое проходит за 1–2 минуты по мере распределения препарата.

Гилан Комфорт с концентрацией гиалуроната 0,18% — средневязкий раствор, балансирующий между достаточной длительностью действия и отсутствием затуманивания. Гилан Ультра Комфорт с 0,3% — более вязкий, для выраженной сухости, где приоритет отдан пролонгированному эффекту. Ликонтин Комфорт и Optimed Увлажняющие капли, построенные на полимерной основе, — низко- и средневязкие, ориентированные на быстрое, но менее длительное действие. Стиллавит по вязкости близок к среднему диапазону, а дополнительный смазывающий эффект хондроитина сульфата компенсирует не самую высокую концентрацию гиалуроната.

Глава 3. Объем и темпы роста рынка капель для контактных линз в России

Объем и темпы роста рынка капель для контактных линз

Объем рынка рассчитан по формуле видимого потребления (импорт + производство – экспорт = объем рынка).

Показатели объема рынка и производства рассчитаны в ценах брендов изучаемых в исследовании периодов времени (год, полугодие, квартал или месяц). Все цены выражены в долларах США.

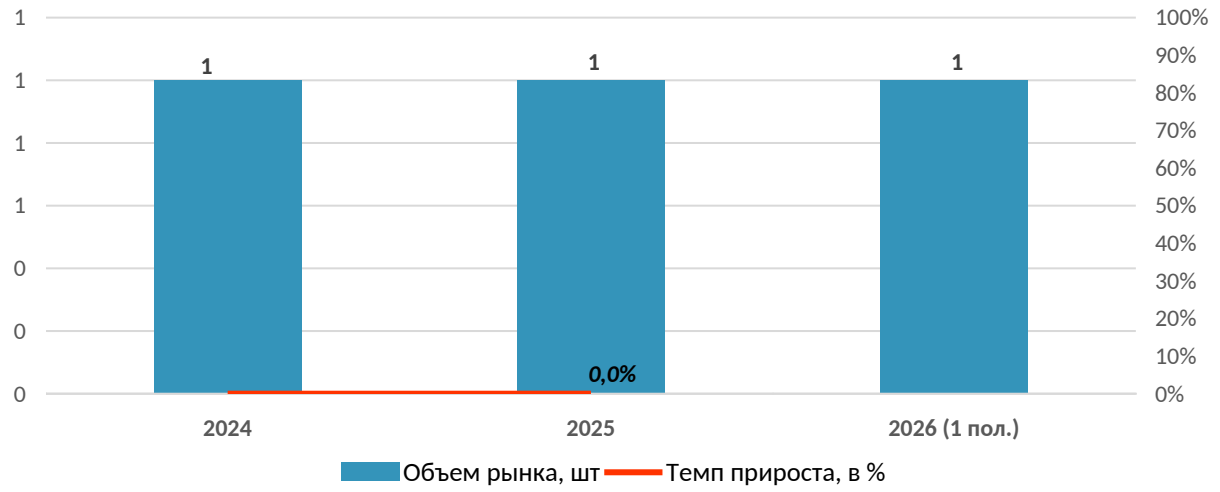
Согласно расчетам аналитиков DISCOVERY Research Group, объем рынка капель для контактных линз в России в 2025 г. составил ..... шт., что на .....% ....., чем в 2024 г. Стоимостной объем рынка капель для контактных линз в 2025 г. составил $ ..... тыс., что на .....% ....., чем в 2024 г.

Таблица 1. Объем рынка, импорта, экспорта и производства капель для контактных линз в России в 2024-2026 (1 пол.) гг., шт. и % прироста.

Показатель	2024	2025	2026 (1 пол.)
Импорт			
Экспорт			
Производство			
Рынок			
Темп прироста, %			

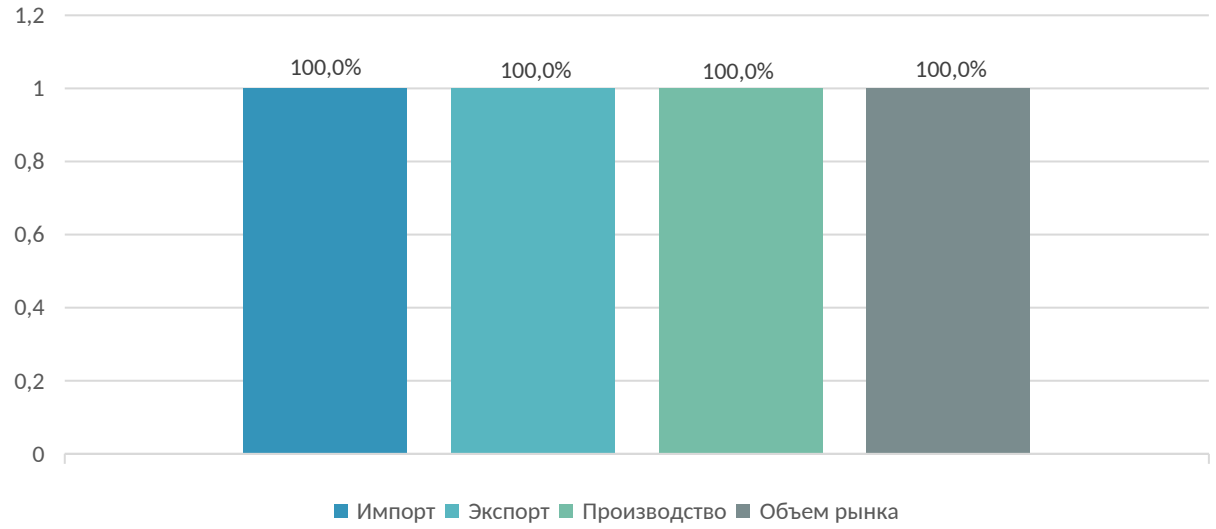
Источник: расчеты DISCOVERY Research Group.

Диаграмма 1. Объем и темпы прироста рынка капель для контактных линз в России в 2024-2026 (1 пол.) гг., шт., %.



Источник: расчеты Discovery Research Group.

Диаграмма 2. Темпы прироста объемов производства, импорта и экспорта рынка капель для контактных линз в России в 2025 г. в натуральном выражении, %.



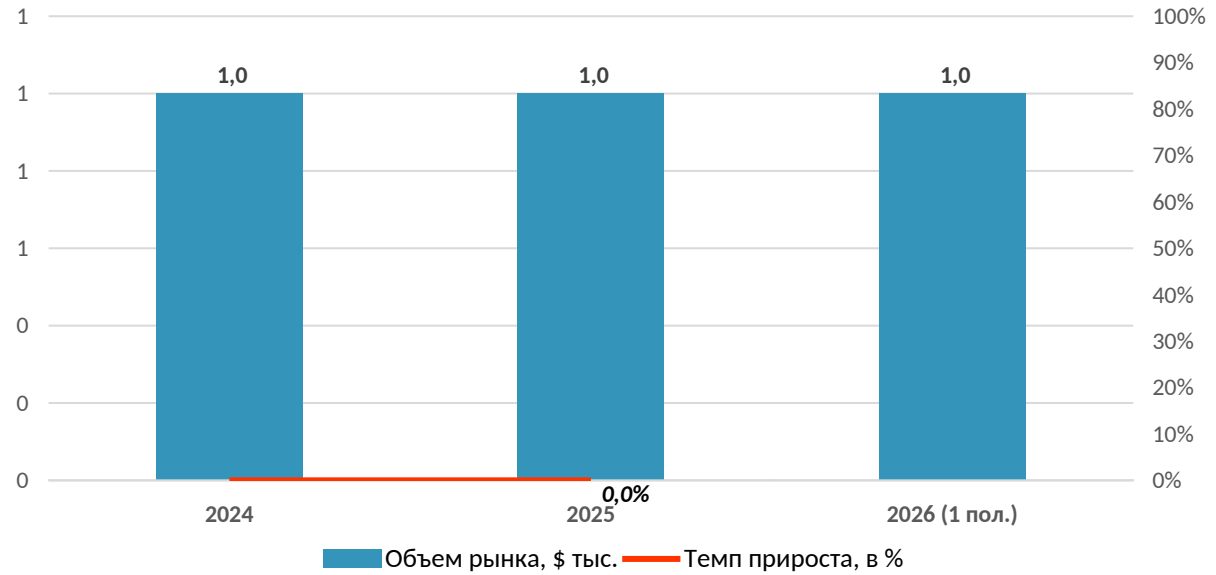
Источник: расчеты Discovery Research Group.

Таблица 2. Объем рынка, импорта, экспорта и производства капель для контактных линз в России в 2024-2026 (1 пол.) гг., $ тыс. и % прироста.

Показатель	2024	2025	2026 (1 пол.)
Импорт			
Экспорт			
Производство			
Рынок			
Темп прироста, %			

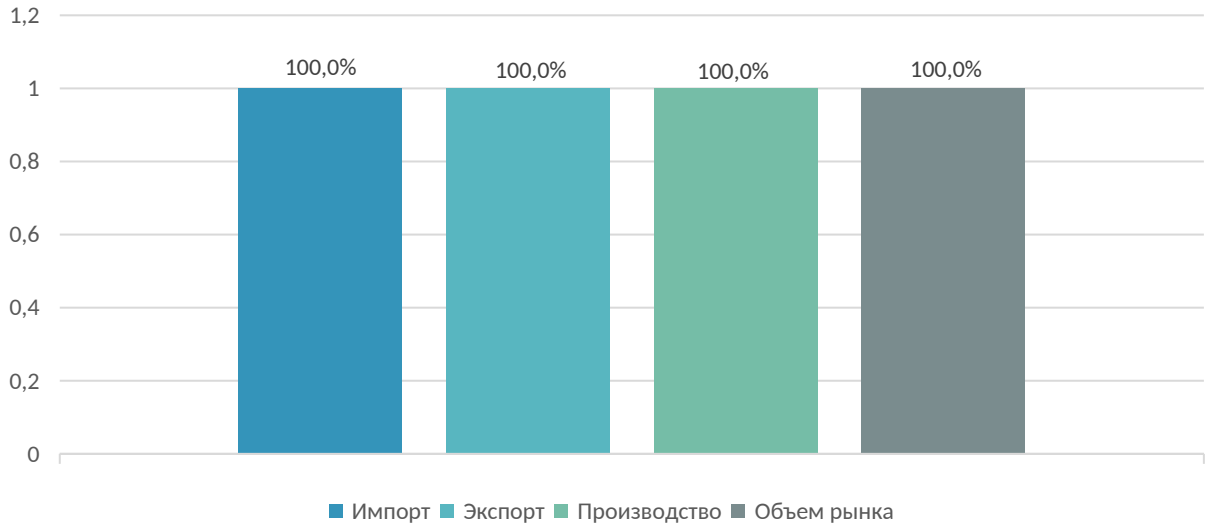
Источник: расчеты DISCOVERY Research Group.

Диаграмма 3. Объем и темпы прироста рынка капель для контактных линз в России в 2024-2026 (1 пол.) гг., $ тыс., %.



Источник: расчеты Discovery Research Group.

Диаграмма 4. Темпы прироста объемов производства, импорта и экспорта рынка капель для контактных линз в России в 2025 г. в стоимостном выражении, %.



Источник: расчеты Discovery Research Group.

Структура рынка капель для контактных линз брендам

В натуральном выражении

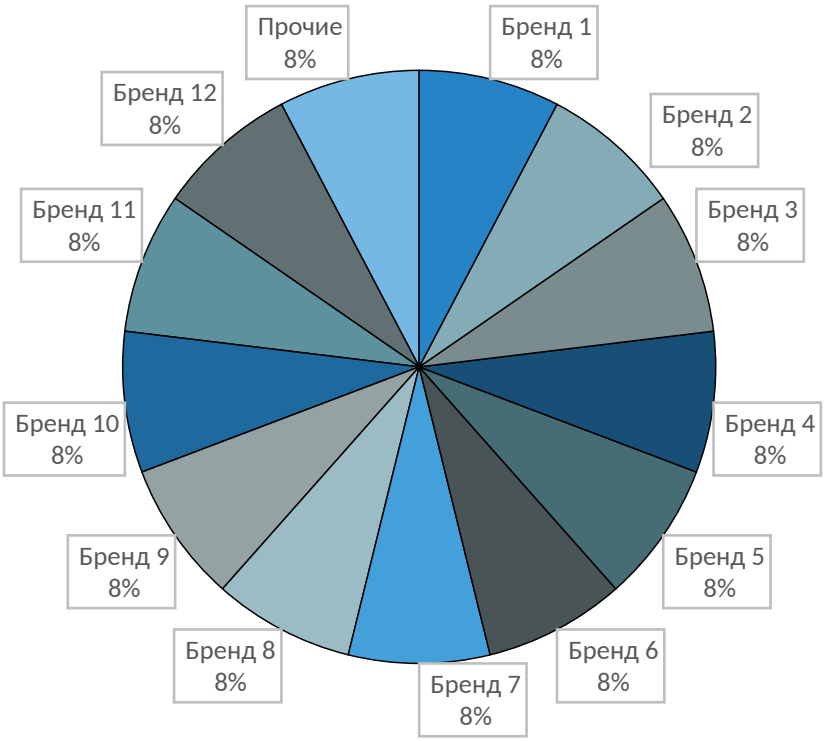
На рынке капель для контактных линз наибольшую долю в натуральном выражении в 2025 г. занял бренд ……., на него пришлось …….% общего объема рынка капель для контактных линз. На втором месте находился бренд ……. с долей рынка …….%. Третье место занимал ……., на которого приходилось …….% общего объема рынка капель для контактных линз.

Таблица 3. Объем рынка, импорта и экспорта капель для контактных линз в России в 2024-2026 (1 пол.) гг. по брендам, шт.

Бренд	2024				2025				2026 (1 пол.)			
	Имп	Эксп	Пр-во	Рынок	Имп	Эксп	Пр-во	Рынок	Имп	Эксп	Пр-во	Рынок
Прочие												
Итого												

Источник: расчеты Discovery Research Group.

Диаграмма 5. Доли брендов в общем объеме рынка капель для контактных линз в России в 2025 г., % от натурального объема.



Источник: расчеты Discovery Research Group.

В стоимостном выражении

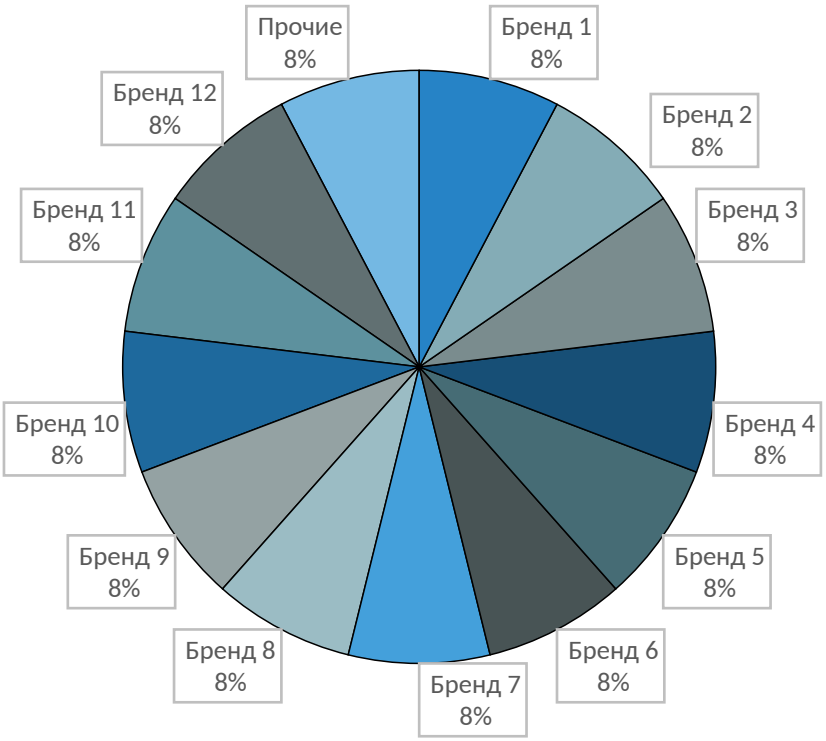
Перераспределение стоимостных долей между брендами обусловлено различиями в ценовых категориях, соответствующих разным типам капель для контактных линз. По итогам 2025 года в деньгах уверенно лидирует …… (……%), на втором месте расположился …… (……%), а третью строчку занимает …… (……%).

Таблица 4. Объем рынка, импорта и экспорта капель для контактных линз в России в 2024-2026 (1 пол.) гг. по брендам, $ тыс.

Бренд	2024				2025				2026 (1 пол.)			
	Имп	Эксп	Пр-во	Рынок	Имп	Эксп	Пр-во	Рынок	Имп	Эксп	Пр-во	Рынок
Прочие												
Итого												

Источник: расчеты Discovery Research Group.

Диаграмма 6. Доли брендов в общем объеме рынка капель для контактных линз в России в 2025 г., % от стоимостного объема.



Источник: расчеты Discovery Research Group.

Глава 4. Производство капель для контактных линз в России

Объем производства капель для контактных линз

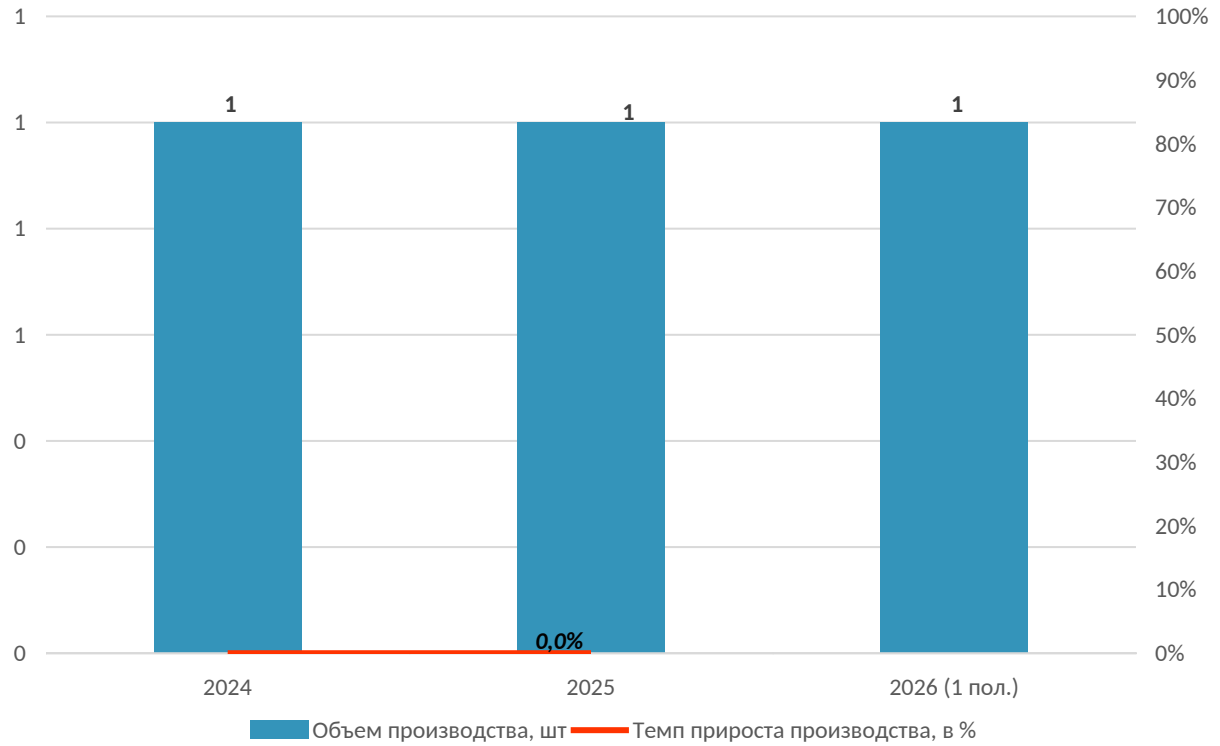
По оценке DISCOVERY Research Group в 2025 г. объем производства капель для контактных линз составил ……. шт. В стоимостном выражении объем производства равнялся $ ……. тыс.

Таблица 5. Объем производства капель для контактных линз в России в 2024-2026 (1 пол.) гг., шт.

2024	2025	2026 (1 пол.)

Источник: расчеты DISCOVERY Research Group

Диаграмма 7. Объем и темп прироста производства капель для контактных линз в России в 2024-2026 (1 пол.) гг., шт.



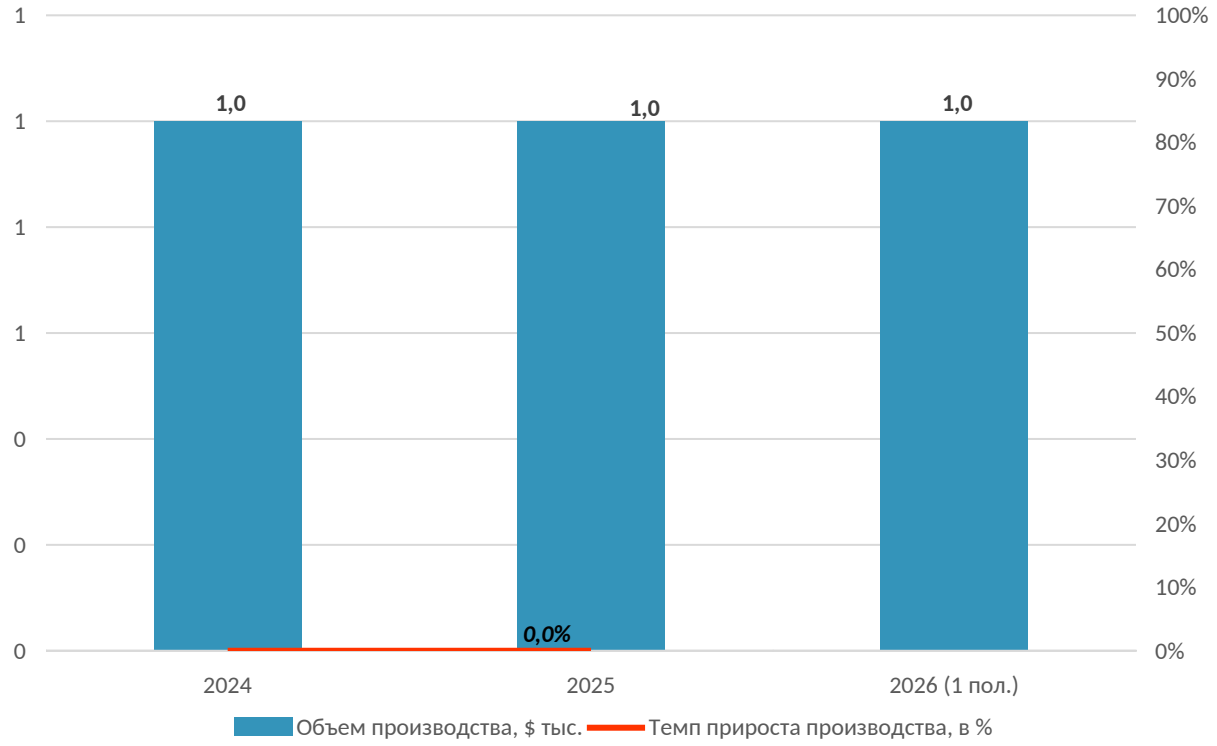
Источник: расчеты Discovery Research Group.

Таблица 6. Объем производства капель для контактных линз в России в 2024-2026 (1 пол.) гг., $ тыс.

2024	2025	2026 (1 пол.)

Источник: расчеты DISCOVERY Research Group

Диаграмма 8. Объем и темп прироста производства капель для контактных линз в России в 2024-2026 (1 пол.) гг., $ тыс.



Источник: расчеты Discovery Research Group.

Структура производства капель для контактных линз по брендам

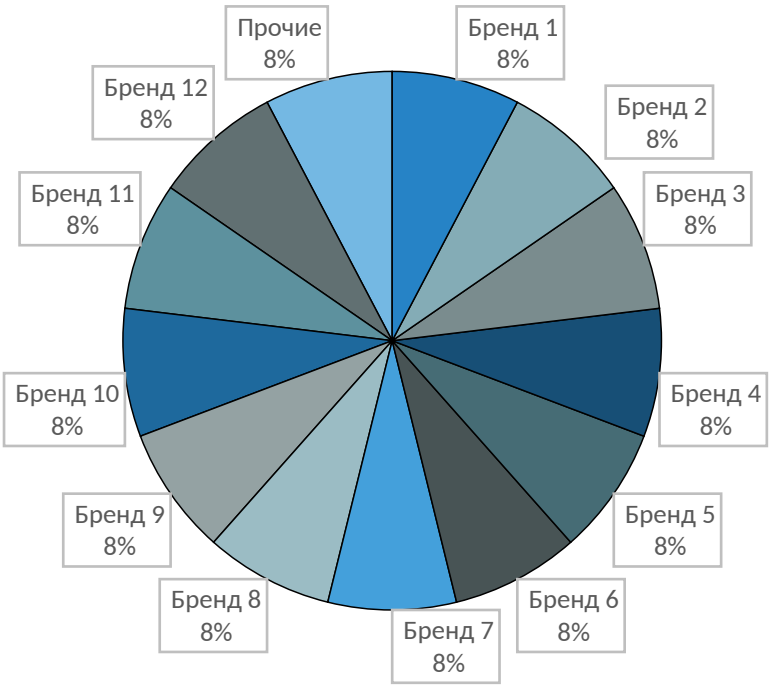
В 2025 году в российском производстве капель для контактных линз тройка лидеров по объёму (шт.) выглядит следующим образом: ……. — ……%, ……. — ……%, ……. — ……%. Совокупная доля трёх брендов составляет ……%, что говорит о …….

Таблица 7. Объем производства капель для контактных линз в России в 2024-2026 (1 пол.) гг. по брендам, шт.

Производитель	Бренд	СФ	2024	2025	2026 (1 пол.)
Прочие	Прочие	Прочие			
Итого:					

Источник: расчеты DISCOVERY Research Group

Диаграмма 9. Структура производства капель для контактных линз в России по брендам в 2025 г., % от натурального объема



Источник: расчеты DISCOVERY Research Group

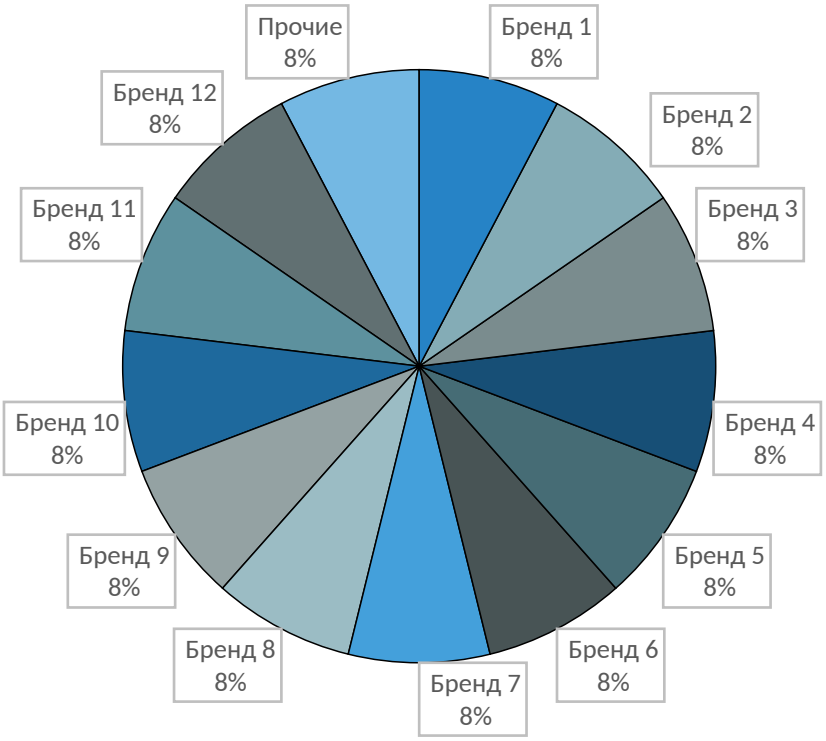
По итогам 2025 года наибольшая доля в стоимостном объеме производства принадлежит ……. — ……..% ($……. тыс.). Второе место занимает ……. (……..%, $……. тыс.), третье — ……. (……..%, $……. тыс.).

Таблица 8. Объем производства капель для контактных линз в России в 2024-2026 (1 пол.) гг. по брендам, $ тыс.

Производитель	Бренд	СФ	2024	2025	2026 (1 пол.)
Прочие	Прочие	Прочие			
Итого:					

Источник: расчеты DISCOVERY Research Group

Диаграмма 10. Структура производства капель для контактных линз в России по брендам в 2025 г., % от стоимостного объема



Источник: расчеты DISCOVERY Research Group

Глава 5. Импорт в Россию и экспорт из России капель для контактных линз

Импорт

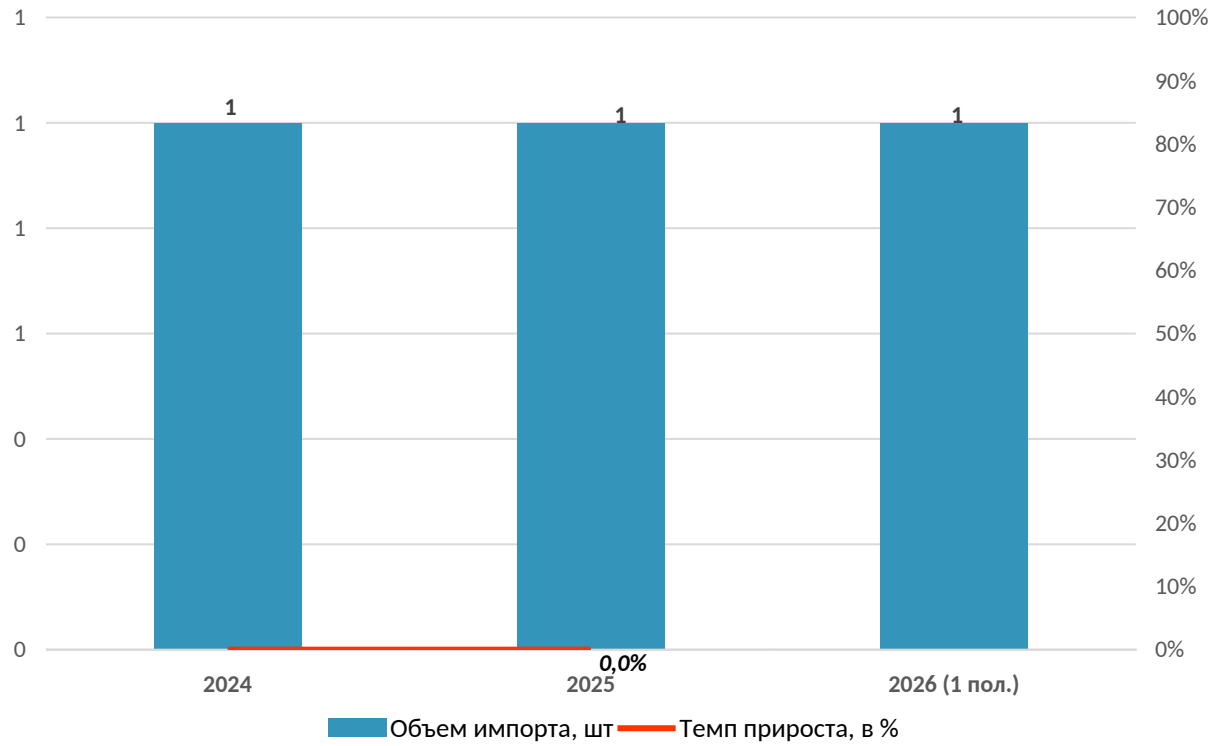
За анализируемый период наблюдается устойчивая положительная динамика объёмов импорта капель для контактных линз в Россию: если в 2024 году было ввезено ……. штук, то в 2025 году показатель ……. до ……. штук, что соответствует темпу прироста …….%. За первые шесть месяцев 2026 года объём импорта составил ……. штук, что при сохранении текущих темпов позволяет прогнозировать ……. Таким образом, рынок демонстрирует выраженную …….

Таблица 9. Объем и темпы прироста импорта капель для контактных линз в Россию в 2024-2026 (1 пол.) гг., шт.

2024	2025	2026 (1 пол.)

Источник: расчеты Discovery Research Group.

Диаграмма 11. Объем и темпы прироста импорта капель для контактных линз в Россию в 2024-2026 (1 пол.) гг., шт., %.



Источник: расчеты Discovery Research Group.

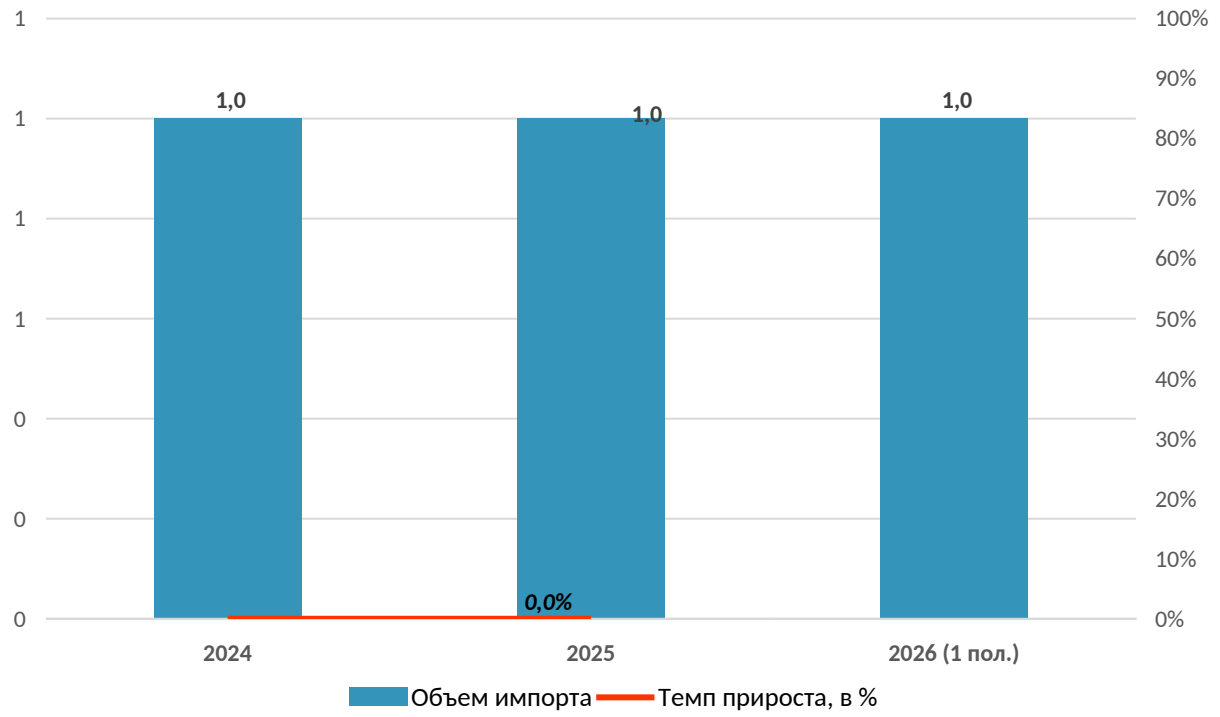
В стоимостном выражении объем импорта капель для контактных линз в Россию в 2025 г. составил $ ……. тыс., что на …….% ……., чем в 2024 г.

Таблица 10. Объем и темпы прироста импорта капель для контактных линз в Россию в 2024-2026 (1 пол.) гг., $ тыс.

2024	2025	2026 (1 пол.)

Источник: расчеты Discovery Research Group.

Диаграмма 12. Объем и темпы прироста импорта капель для контактных линз в Россию в 2024-2026 (1 пол.) гг., $ тыс., %.



Источник: расчеты Discovery Research Group .

Импорт по брендам

В натуральном выражении

Тройка лидеров по объёму импорта капель для контактных линз в Россию в 2025 году выглядит следующим образом:

1. ……. — ……. шт. → …….%
2. ……. — ……. шт. → …….%
3. ……. — ……. шт. → …….%

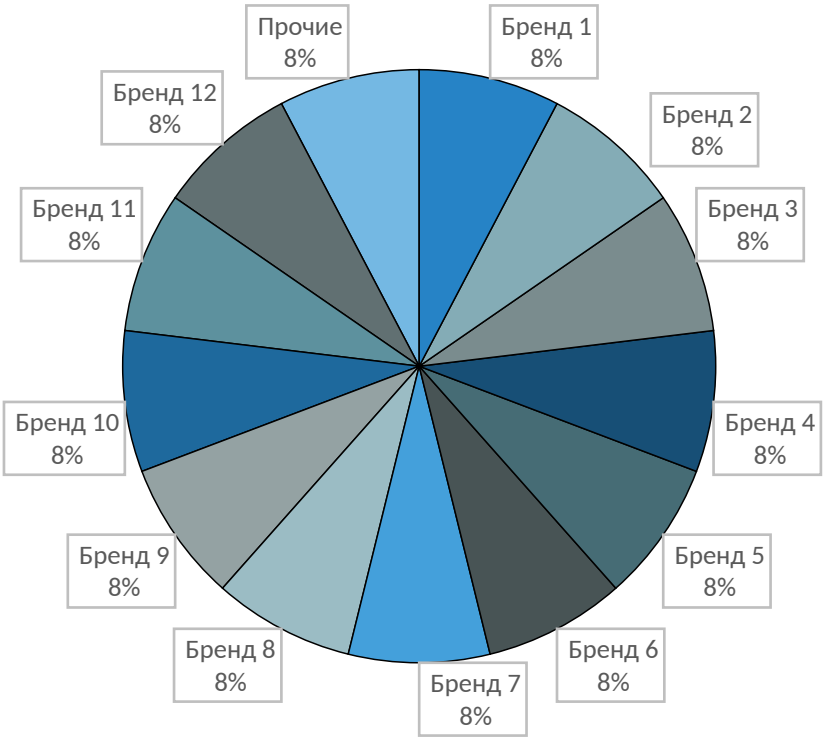
Суммарно эти три бренда обеспечили ……. **шт.**, что составляет **около** …….**%** всего импорта за 2025 год (……. шт.). Таким образом, ……

Таблица 11. Объем импорта капель для контактных линз в Россию в 2024-2026 (1 пол.) гг. по брендам, шт.

Бренд	2024	2025	2026 (1 пол.)
Прочие			
Итого			

Источник: расчеты Discovery Research Group.

Диаграмма 13. Доли брендов в объеме импорта капель для контактных линз в Россию в 2025 г., % от натурального объема.



Источник: расчеты Discovery Research Group.

В стоимостном выражении

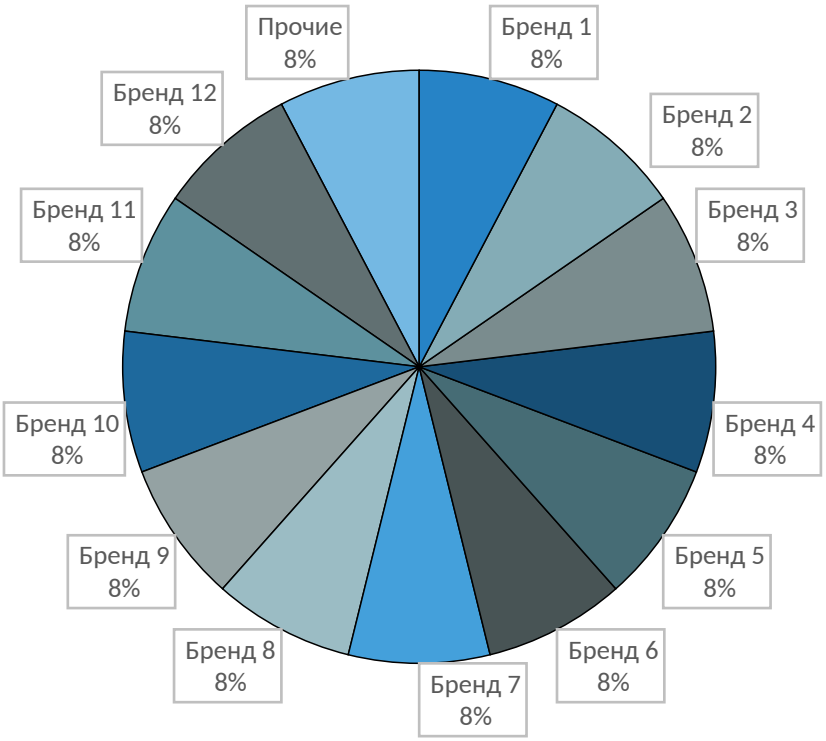
В стоимостном выражении по итогам 2025 года лидерство сохраняет ……. с долей ……..% ($ …….. тыс.). Второе место занимает …….. - ……..% ($…….. тыс.), третье — …….. - ……..% ($ …….. тыс.).

Таблица 12. Объем импорта капель для контактных линз в Россию в 2024-2026 (1 пол.) гг. по брендам, тыс. $.

Бренд	2024	2025	2026 (1 пол.)
Прочие			
Итого			

Источник: расчеты Discovery Research Group.

Диаграмма 14. Доли брендов в объеме импорта капель для контактных линз в Россию в 2025 г., % от стоимостного объема.



Источник: расчеты Discovery Research Group.

Импорт по странам происхождения

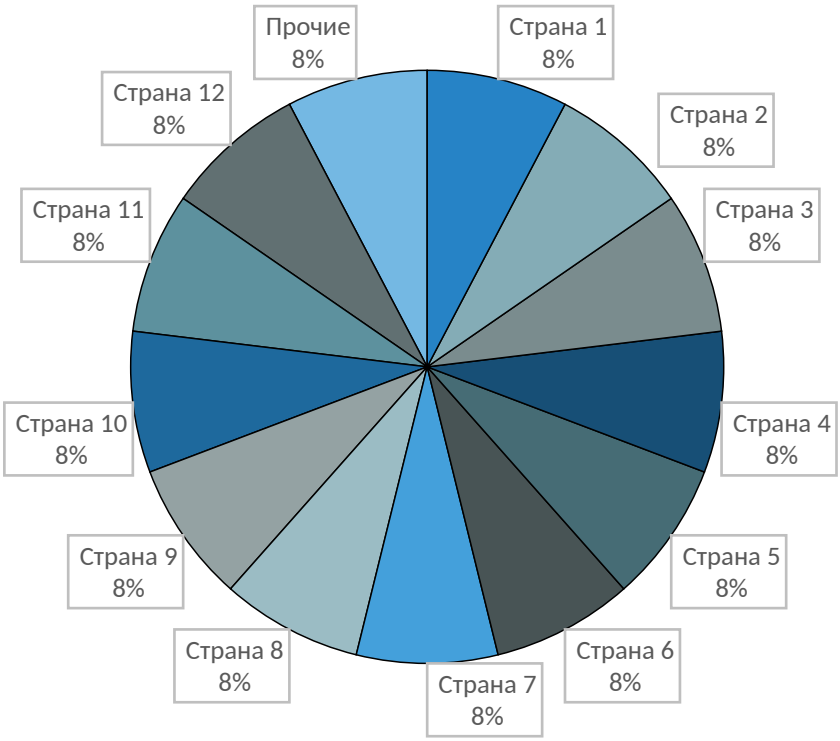
В 2025 году тройку лидеров по объему импорта капель для контактных линз в Россию в натуральном выражении формируют Германия (…… шт.), Хорватия (…… шт.) и Сингапур (…… шт.), которые в совокупности обеспечивают около ……% всех поставок. Остальные направления — ……

Таблица 13. Объем импорта капель для контактных линз в Россию в 2024-2026 (1 пол.) гг. по брендам в натуральном выражении, шт.

Страна происхождения	2024	2025	2026 (1пол.)
ГЕРМАНИЯ			
ИСПАНИЯ			
ИТАЛИЯ			
СИНГАПУР			
США			
ФРАНЦИЯ			
ХОРВАТИЯ			
Прочие			
Итого			

Источник: расчеты Discovery Research Group.

Диаграмма 15. Импорт капель для контактных линз в России по странам происхождения в 2025 г., % от натурального объема.



Источник: расчеты DISCOVERY Research Group

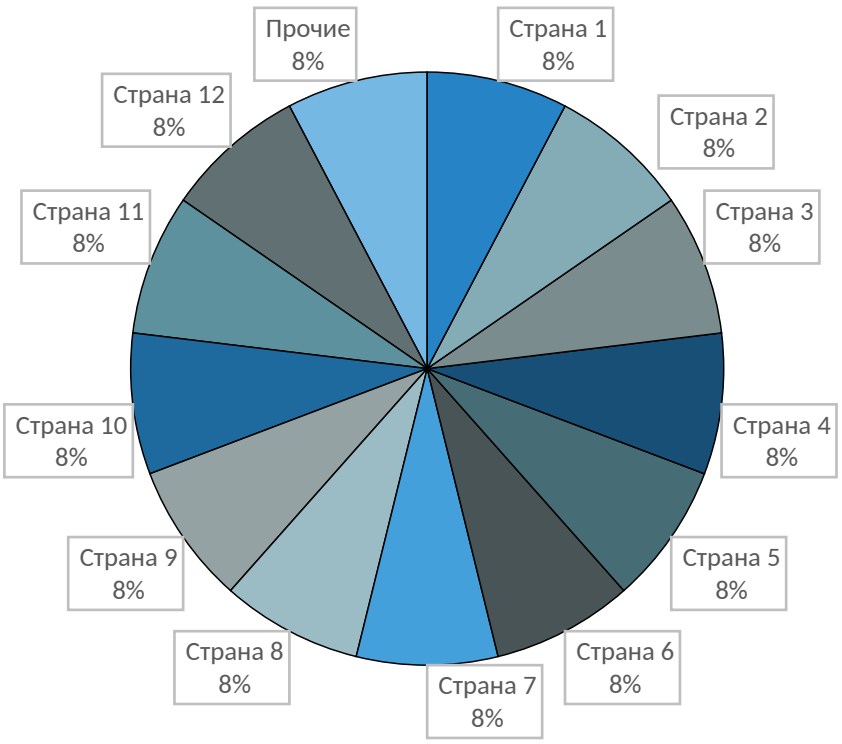
В стоимостном выражении в 2025 году лидируют те же три страны — ……. (……%), ……. (……%) и ……. (……%), обеспечивая в сумме около ……% импортной выручки.

Таблица 14. Объем импорта капель для контактных линз в Россию в 2024-2026 (1 пол.) гг. по брендам в стоимостном выражении, тыс. $.

Страна происхождения	2024	2025	2026 (1пол.)
Прочие			
Итого			

Источник: расчеты Discovery Research Group.

Диаграмма 16. Импорт капель для контактных линз в России по странам происхождения в 2025 г., % от натурального объема.



Источник: расчеты DISCOVERY Research Group

Экспорт

В натуральном выражении

……

……

……

……

……

В стоимостном выражении

……

……

……

……

……

Экспорт по брендам

……

……

……

……

……

Экспорт по странам назначения

……

……

……

……

……

Глава 6. Основные факторы, события, тенденции и перспективы развития рынка капель для контактных линз в России

Что такое капли для контактных линз и как они отличаются от других капель

……

……

……

……

Ключевые факторы спроса

Рост распространённости синдрома сухого глаза. ……

……

……

……

Цифровая зрительная нагрузка. ……

……

……

……

Рост пользовательской базы контактных линз. ……

……

……

……

Смещение привычек потребления. ……

……

……

……

Тенденции рынка

1. Гиалуроновая кислота как безальтернативный стандарт. ……

……

……

2. Сдвиг в сторону форматов без консервантов. .....

.....

.....

3. Переток продаж в e-commerce и на маркетплейсы. .....

.....

.....

4. Рост среднего чека и премиализация. .....

.....

.....

Перспективы

Рост продолжится, но темпы могут смягчаться. .....

.....

.....

Расширение ассортимента российских производителей. .....

.....

.....

Маркетплейсы станут доминирующим каналом. .....

.....

.....

Глава 7. Финансово-хозяйственная деятельность и планы развития ключевых игроков рынка капель для контактных линз в России

ООО «ГРОТЕКС»

ООО «Гротекс» (бренд Solopharm) — системообразующее фармацевтическое предприятие России, основанное в 2010 году и специализирующееся на производстве стерильных жидких лекарственных форм и медицинских изделий. По итогам 2024 года компания заняла первое место в России в категории офтальмологических препаратов. Производство расположено в Санкт-Петербурге, сертифицировано по стандартам GMP ЕАЭС и ГОСТ ISO 13485-2017. В сегменте капель для контактных линз компания представлена двумя брендами — Гилан и Бивиарт, — из которых для ношения без снятия линз подходят три продукта.

……

……

……

ООО «НПФ «МЕДСТАР»

ООО «НПФ «Медстар»

ООО «НПФ «Медстар» — первый в России производитель средств ухода за контактными линзами (основана в 1994 году), производство — в Волжском (Волгоградская область), система менеджмента качества сертифицирована по ISO 9001.

……

……

……

Таблица 21. Финансовые показатели ООО «НПФ «МЕДСТАР» в 2023-2025 гг., тыс. руб.

Показатель	2023	2024	2025
Выручка (за минусом НДС, акцизов)			
Себестоимость продаж			
Расходы по обычной деятельности (СМП)			
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК)			
Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) ОТ ПРОДАЖ			
Доходы от участия в других организациях			
Доходы от участия в других организациях и проценты к получению (СМП)			
Проценты к получению			
Проценты к уплате			

Показатель	2023	2024	2025
Прочие доходы			
Прочие расходы			
ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ			
Налог на прибыль			
Налоги на прибыль (доходы) (СМП)			
в т.ч. текущий налог на прибыль			
отложенный налог на прибыль			
Прибыль (убыток) от прекращаемой деятельности (за вычетом относящегося к ней налога на прибыль организаций)			
Прочее			
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК)			
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода			
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода			
Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода			
Совокупный финансовый результат периода			
СПРАВОЧНО			

Источник: данные компании.

ЗАО «ОПТИМЕДСЕРВИС»

ЗАО «Оптимедсервис» — российский производитель средств ухода за контактными линзами и офтальмологических растворов, базируется в Уфе. Компания работает на рынке более 20 лет, выпускает продукцию по стандартам GMP, линейка средств для контактной коррекции — одно из профильных направлений.

……

……

……

……

Таблица 22. Финансовые показатели ЗАО «ОПТИМЕДСЕРВИС» в 2023-2025 гг., тыс. руб.

Показатель	2023	2024	2025
Выручка (за минусом НДС, акцизов)			
Себестоимость продаж			
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК)			
Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) ОТ ПРОДАЖ			
Доходы от участия в других организациях			
Проценты к получению			
Проценты к уплате			
Прочие доходы			

Прочие расходы			
ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ			
Налог на прибыль			
в т.ч. текущий налог на прибыль			
отложенный налог на прибыль			
Прибыль (убыток) от прекращаемой деятельности (за вычетом относящегося к ней налога на прибыль организаций)			
Прочее			
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК)			
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода			
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода			
Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода			
Совокупный финансовый результат периода			
СПРАВОЧНО			

Источник: данные компании.

ООО «КОМПАНИЯ ОФТАЛЬМ-РЕНЕССАНС»

ООО «Компания Офтальм-Ренессанс» — российский производитель офтальмологических средств, базируется в Москве, специализируется на изделиях медицинского назначения для ухода за глазами.

……

……

……

……

Таблица 23. Финансовые показатели ООО «КОМПАНИЯ ОФТАЛЬМ-РЕНЕССАНС» в 2023-2025 гг., тыс. руб.

Показатель	2023	2024	2025
Выручка (за минусом НДС, акцизов)			
Расходы по обычной деятельности			
ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) ОТ ПРОДАЖ			
Доходы от участия в других организациях и проценты к получению			
Проценты к уплате			
Прочие доходы			
Прочие расходы			
ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ			
Налоги на прибыль (доходы)			
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК)			

Источник: данные компании.

Агентство маркетинговых исследований

DISCOVERY RESEARCH GROUP

125438, Москва, ул. Михалковская 63Б, стр. 4, этаж 4

БЦ «Головинские пруды»

Тел. +7 (499) 394-53-60, (495) 968-13-14

e-mail: research@drgroup.ru

www.drgroup.ru

Схема проезда



