

УДК 339.35

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА РЫНКЕ ТАНЦЕВАЛЬНОЙ ОБУВИ

Полунин К. И.¹

*Студент 4го курса профиля 38.03.01 экономика предприятий и организаций
Севастопольский государственный университет,
Севастополь, Россия*

Аннотация: в данной статье рассматриваются ключевые тенденции и факторы, влияющие на спрос и предложение на рынке танцевальной обуви. Автор проводит детальный анализ конкурентной среды, с целью выявления сильных и слабых сторон каждого из игроков. В статье используются методы сравнительного анализа, маркетингового анализа и анализа потребительских предпочтений для оценки позиций ООО «ЭККСЕ» на рынке. Особое внимание уделяется ассортименту продукции, ценовой политике, инновациям и стратегиям продвижения, что позволяет глубже понять, как компания может усилить свои конкурентные преимущества.

Ключевые слова: рынок танцевальной обуви, конкурентная среда, конкурентоспособность, маркетинговый анализ, анализ потребительских предпочтений, ценовая политика, ассортимент продукции.

ASSESSMENT OF THE COMPETITIVE ENVIRONMENT IN THE DANCE SHOE MARKET

Polunin K. I.

¹ Научный руководитель – *Клищевская А.Г., старший преподаватель, Кафедра «Экономика предприятия», Севастопольский государственный университет, Севастополь, Россия*

Student, profile 38.03.01 economics of enterprises and organizations

Sevastopol State University,

Sevastopol, Russia

Annotation: The article examines the key trends and factors influencing supply and demand in the dance shoe market. The author conducts a detailed analysis of the competitive environment in order to identify the strengths and weaknesses of each of the players. The article uses methods of comparative analysis, marketing analysis and consumer preference analysis to assess the positions of EKXE LLC in the market. Special attention is paid to the product range, pricing policy, innovations and promotion strategies, which allows for a deeper understanding of how the company can strengthen its competitive advantages.

Keywords: dance shoes market, competitive environment, competitiveness, marketing analysis, analysis of consumer preferences, pricing policy, product range.

Введение

В последние годы наблюдается значительный рост интереса к танцам как к форме досуга и активного образа жизни. Это, в свою очередь, создает новые возможности для индустрии танцевальной обуви, которая становится все более востребованной среди любителей и профессионалов. В условиях растущей конкуренции на рынке, компании, производящие танцевальную обувь, сталкиваются с необходимостью адаптации своих стратегий и предложений, чтобы удовлетворить потребности разнообразной аудитории.

Одним из ключевых игроков на данном рынке является предприятие ООО ЭККСЕ, которое зарекомендовало себя как производитель качественной и стильной танцевальной обуви. Однако для успешного функционирования и дальнейшего роста компании необходимо не только понимать текущие тенденции, но и анализировать конкурентную среду, в которой она оперирует [2].

Настоящая статья направлена на анализ отраслевого рынка производства танцевальной обуви на примере ООО ЭККСЕ и его ближайших конкурентов. В ходе исследования будут рассмотрены ключевые факторы, влияющие на спрос и предложение, а также проведен сравнительный анализ, позволяющий выявить конкурентные преимущества и недостатки компании. Результаты данного исследования помогут не только понять текущее состояние ООО ЭККСЕ на рынке, но и определить перспективы его дальнейшего развития в условиях динамичной конкурентной среды [1].

Цель и задачи исследования

Целью данного исследования является анализ конкурентной среды на рынке танцевальной обуви с акцентом на деятельность ООО ЭККСЕ, а также выработка рекомендаций для повышения конкурентоспособности компании. Для достижения этой цели необходимо решить ряд задач:

1. Исследовать текущие тенденции и потребительские предпочтения в области танцевальной обуви.
2. Провести анализ сильных и слабых сторон ООО ЭККСЕ в сравнении с основными конкурентами.
3. Выявить ключевые факторы, влияющие на спрос и предложение на рынке танцевальной обуви.
4. Оценить маркетинговые стратегии, используемые конкурентами, и определить их эффективность.

Методической и методологической основы работы послужили принципы системного подхода и сравнительного анализа. Методическая основа исследования включает в себя использование различных методов анализа, таких как: качественные и количественные методы исследования (для сбора и анализа данных о потребительских предпочтениях, а также для оценки эффективности маркетинговых стратегий.); экономико-географическое описание рынка; изучение потребителей товара; изучение конкурентов и составление сравнительной таблицы согласно сильным и слабым сторонам каждого рассматриваемого предприятия.

Результаты. На момент 2024 года российская экономика находится в стадии адаптации к новым условиям после ряда экономических и политических изменений. Общехозяйственная конъюнктура характеризуется следующими аспектами:

- **Фаза воспроизводственного цикла:** Россия переживает период умеренного оживления после спада, вызванного экономическими санкциями и изменениями в международной торговле. Восстановление экономики сопровождается ростом потребительского спроса, однако темпы этого роста варьируются в зависимости от региона.

- **Уровень инфляции:** Уровень инфляции в России остаётся высоким, что сказывается на покупательской способности населения. По состоянию на 2024 год инфляция составляет около 8-9%, что требует от производителей адаптации ценовой политики.

- **Динамика темпов роста производства:** В 2024 году наблюдается положительная динамика в производстве, однако она неравномерна по отраслям. Сегмент производства танцевальной обуви демонстрирует рост благодаря увеличению интереса к занятиям танцами и активным стилем жизни.

- **Платежеспособность потребителей:** Платежеспособность населения остаётся на среднем уровне, однако есть значительные различия в зависимости от региона. В крупных городах, таких как Москва и Санкт-Петербург, спрос на качественную танцевальную обувь выше, чем в менее населённых регионах.

- **Уровень налогообложения:** Налоговая нагрузка на малый и средний бизнес остаётся значительной, однако существуют программы поддержки, которые могут помочь новым предприятиям в выходе на рынок.

- **Уровень процента:** Процентные ставки по кредитам остаются высокими, что затрудняет доступ к финансированию для новых производителей и стартапов в области танцевальной обуви.

Однако, с учётом текущих тенденций, можно ожидать, что рынок танцевальной обуви в России будет продолжать расти в ближайшие годы. Увеличение числа танцевальных студий и рост популярности танцевальных направлений (например, бальные, хип-хоп, современные танцы) будут способствовать увеличению спроса на специализированную обувь.

На рынке танцевальной обуви можно выделить несколько сегментов:

- **Бальная танцевальная обувь:** Этот сегмент ориентирован на профессиональных танцоров и любителей, занимающихся бальными танцами. Обувь в этом сегменте должна соответствовать высоким стандартам качества и дизайна.

- **Современная танцевальная обувь:** Включает в себя кроссовки и специализированную обувь для хип-хопа, стрит-данса и других современных направлений. Этот сегмент находит спрос среди молодежи.

- **Обувь для танцевальных студий:** Сегмент, ориентированный на массового потребителя, включает в себя более

доступные модели, которые могут использоваться как в студиях, так и для занятий дома [3].

Экономико-географический анализ рынка танцевальной обуви в России показывает, что ключевые центры производства сосредоточены в нескольких регионах, среди которых выделяются Москва и Московская область, Санкт-Петербург и Калужская область. Москва, как крупнейший потребительский рынок страны, привлекает как крупные фабрики, так и небольшие специализированные мастерские, благодаря развитой инфраструктуре и удобным транспортным узлам. Санкт-Петербург также играет важную роль в производстве танцевальной обуви, где традиционно развиты легкие и текстильные отрасли, способствующие качественному производству. В последние годы Калужская область демонстрирует рост обувного производства благодаря новым предприятиям и инвестициям, а также выгодному расположению рядом с Москвой, что облегчает логистику. Крымский полуостров, в свою очередь, начинает развивать легкую обувную промышленность, что связано с увеличением туристического потока и интереса к местным продуктам, а также с растущей популярностью танцевальных студий и кружков.

Потребительский рынок танцевальной обуви активно формируется в крупных городах, где сосредоточено большое количество танцевальных школ и студий, что создает стабильный спрос на продукцию. Москва и Санкт-Петербург остаются основными центрами потребления благодаря высокому уровню доходов населения и развитой культуре танцев. Крым, с его растущим интересом к танцам, также становится важным рынком, особенно для местных производителей. В отношении экспорта, основными направлениями являются страны СНГ и Европа, с основными потоками, формируемыми из крупных производственных центров в Москве и Санкт-Петербурге. Хотя Крым не имеет значительных объемов экспорта, он может

стать интересным рынком для поставок в страны, развивающие танцевальную культуру, что открывает новые возможности для производителей танцевальной обуви [8].

Емкость рынка танцевальной обуви определяется как общее количество товаров, которое может быть продано на рынке за год, и включает в себя внутреннее производство, импорт и экспорт. Она служит индикатором потенциальных возможностей для бизнеса, уровня конкуренции и спроса на продукцию. Для расчета емкости рынка танцевальной обуви в России на 2024 год необходимо учитывать три ключевых компонента: национальное производство, импорт и экспорт [4].

По данным на 2024 год, объем производства танцевальной обуви в России составляет примерно 1,5 миллиона пар в год, импорт оценивается в 700 тысяч пар, а экспорт — около 300 тысяч пар. Таким образом, емкость рынка можно рассчитать по формуле: Емкость рынка = Национальное производство + Импорт – Экспорт. Подставив значения, получаем: $1,500,000 + 700,000 - 300,000 = 1,900,000$ пар.

На емкость рынка танцевальной обуви влияют различные факторы, такие как уровень потребления, который зависит от популярности танцевальных направлений и активности танцевальных школ; объем национального производства, определяющий доступность товаров; а также объемы импорта и экспорта, влияющие на конкурентоспособность местных производителей. Кроме того, ценовая политика, качество и разнообразие продукции, экономическая ситуация, маркетинг и реклама, а также актуальные тренды и мода играют важную роль в формировании спроса и, соответственно, емкости рынка.

Рынок танцевальной обуви можно считать растущим. С увеличением интереса к танцам как к хобби и профессиональной деятельности

наблюдается рост спроса на специализированную обувь. Популяризация танцевальных направлений через социальные сети и телевизионные шоу также способствует этому росту.

Рынок можно охарактеризовать как старый, поскольку танцевальная обувь существует уже много лет. Однако в последние годы наблюдается появление новых брендов и моделей, что вносит элемент новизны и обновления в устоявшуюся категорию товаров [11].

Стабильность: Рынок танцевальной обуви демонстрирует умеренную стабильность. Хотя он подвержен сезонным колебаниям (например, в преддверии танцевальных конкурсов или сезонов), общий тренд показывает устойчивый интерес к танцам. Это создает стабильный спрос на продукцию. Однако экономические колебания могут временно влиять на покупательскую способность.

Тип и характеристика потребителей

Профессиональные танцоры: Сосредоточены на технических характеристиках, таких как поддержка, гибкость и долговечность. Требуют высококачественной обуви, обеспечивающей максимальную производительность.

Любители танцев: Ищут удобную и стильную обувь, подходящую для различных танцевальных стилей. Ориентированы на соотношение цены и качества.

Танцоры-хобби: Рассматривают обувь как модный аксессуар и выбирают ее на основе внешнего вида и трендов. Могут жертвовать техническими характеристиками ради стиля.

Дети и подростки: Нуждаются в обуви, которая обеспечивает поддержку, не ограничивая движений. Важны яркие цвета и модные дизайны [4].

Компания «Экксе» (Eckse) является одной из ведущих и старейших отечественных компаний по производству спортивной танцевальной обуви на территории стран СНГ, зарегистрированной как общество с ограниченной ответственностью (ООО) 6 мая 1999 года. Центральный офис и основные производственные мощности расположены по адресу: улица Коли Пищенко 24а, Россия, где на площади около 1200 м² трудятся около 70 сотрудников. «Экксе» предлагает широкий ассортимент обуви для различных танцевальных стилей, включая латину, народные танцы, стандарт, танго и сальсу, а также тренировочную обувь. Основные заказчики компании — танцоры, преподаватели танцев и актёры театра и кино, а официальные партнёры представлены во многих городах России, Беларуси, Казахстана, Украины и других странах. В дополнение к обуви, компания производит женскую и мужскую спецобувь, зрелищную одежду, пояса и ремни, шопперы, мешки для обуви и аксессуары [7].

На рынке танцевальной обуви ООО «Экксе» конкурирует с несколькими значительными игроками, среди которых выделяются три основных конкурента.

1. **Фабрика Дельфин (DOLPHIN FACTORY)**, расположенная в Кирове, представляет собой международную компанию, специализирующуюся на производстве танцевальной и спортивной одежды и обуви. Она предлагает широкий ассортимент продукции для различных танцевальных стилей, акцентируя внимание на качестве материалов и инновационных технологиях производства. Сильные стороны этой компании включают широкий ассортимент, международное присутствие и опыт в производстве спортивной одежды и обуви.

2. **Производство костюмов и танцевальной обуви «Сударушка»**, также находящееся в Кирове и имеющее магазин в Симферополе, сосредоточено на производстве костюмов и обуви для танцев. Компания предлагает продукцию, ориентированную на различные танцевальные направления, и выделяется индивидуальным подходом, фокусом на качестве и традициях, а также наличием физического магазина, что позволяет осуществлять непосредственное взаимодействие с клиентами.

3. **ООО «ГРИШКО»** из Москвы, основанное в 1989 году Николаем Гришко, специализируется на производстве танцевальной обуви, одежды и аксессуаров. Компания обладает хорошей репутацией среди профессиональных танцоров и балетных школ, предлагая продукцию, соответствующую высоким стандартам качества и дизайна. Сильные стороны «ГРИШКО» включают долгий опыт на рынке, высокую репутацию среди профессионалов и широкий ассортимент моделей. [9]

Оценка и анализ компании «Экксе» показывает, что она занимает около 8% рынка танцевальной обуви, с растущим объемом продаж благодаря расширению ассортимента и активной маркетинговой стратегии. Продукция компании ориентирована как на профессиональных танцоров, так и на любителей, что позволяет охватить широкий круг потребителей. Компания предлагает гибкие условия для оптовых покупателей и индивидуальные заказы, а также реализует свою продукцию через онлайн-магазин и физические магазины.

Среди услуг, которые предлагает «Экксе», регулярные акции на новые коллекции, сезонные распродажи и программы лояльности для постоянных клиентов. Компания также предоставляет возможность возврата и обмена товаров, а также индивидуальные консультации по выбору обуви. Ценовой сегмент варьируется от 3000 до 8000 рублей за пару, что делает продукцию

доступной для большинства потребителей и позволяет конкурировать с другими брендами в среднем ценовом сегменте [5].

Основные конкуренты «Экксе» включают Фабрику Дельфин, которая также занимает около 10% рынка и предлагает широкий ассортимент танцевальной обуви и одежды. Эта компания активно развивает свой бизнес, участвует в выставках и предлагает гибкие условия для оптовых закупок. Производство костюмов и танцевальной обуви «Сударушка» является локальным игроком с долей рынка около 3-5%, предлагающим индивидуальный подход к клиентам и кастомизацию обуви.

ООО «ГРИШКО» занимает лидирующую позицию с долей рынка около 20% и высокой репутацией среди профессионалов. Компания активно экспортирует свою продукцию, предлагает скидки для оптовых покупателей и проводит акции на новые коллекции. Цены на продукцию «ГРИШКО» варьируются от 5000 до 12000 рублей за пару, отражая высокое качество и бренд. Все эти факторы делают рынок танцевальной обуви в России конкурентным и динамичным [10].

Для наглядного представления о занимаемой доле рынка каждого из предприятий, составим круговую диаграмму:



Рис. 1 – Доля рынка каждого предприятия [составлено автором]

Как видно из диаграммы (рис. 1), четыре обозреваемых предприятия суммарно занимают около 40% рынка. Экксе, Дельфин и Гришко можно характеризовать как олигополии. А сам рынок танцевальной обуви в России как олигопольный .

Затем составим таблицу, анализирующую ценовой сегмент каждой из фирмы:

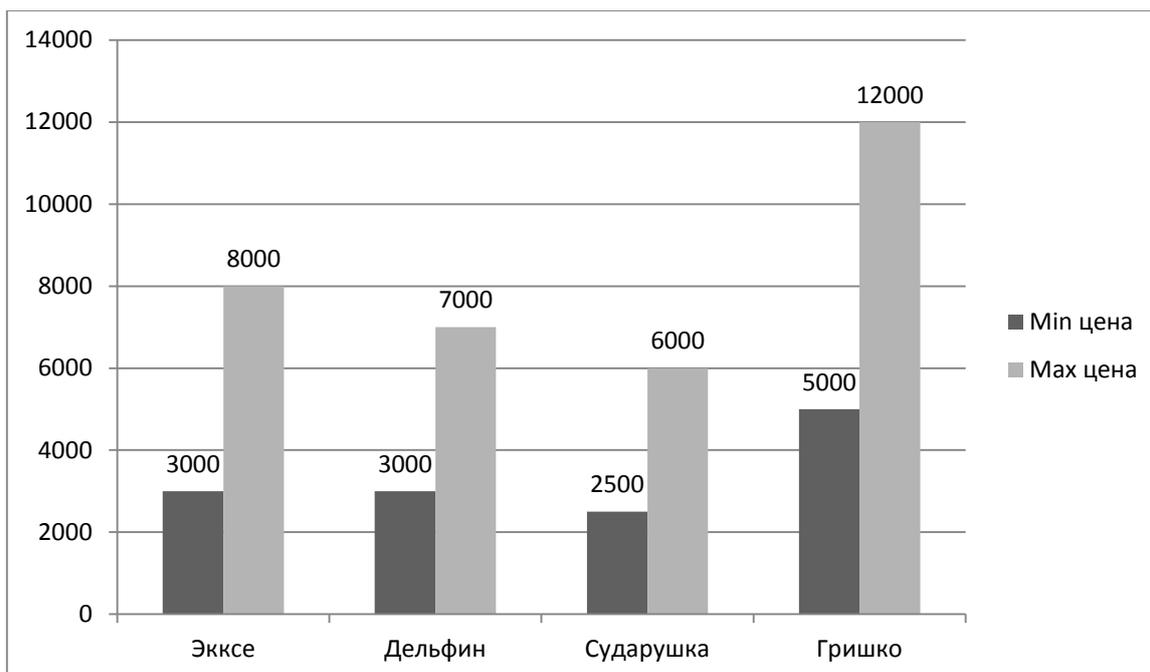


Рис. 2 – Сравнение ценового сегмента на продукцию среди предприятий [составлено автором]

На основе полученных данных с диаграмм (рис.1 и рис.2), можно составить сводную таблицу сравнения предприятия ЭККСЕ с конкурентами. Таблица 1 – Сравнительная таблица ООО «ЭККСЕ» с конкурентами [составлено автором]

Параметр	Экксе	Фабрика Дельфин	Сударушка	ГРИШКО
Доля рынка (%)	8%	10%	3%	20%
Ценовой сегмент	3000-8000	3000-7000	2500-6000	5000-12000
Условия продажи	Гибкие	Оптовые	Прямые	Дистрибьюция
Услуги и скидки	Акции	Программы лояльности	Скидки для студентов	Скидки для оптовиков

Параметр	Экксе	Фабрика Дельфин	Сударушка	ГРИШКО
Сервис	Стандартный	Хороший	Индивидуальный	Высокий
Реклама	Ограниченная	Активная	Ограниченная	Широкая

На основе же табличных данных (таблица 1), проставим ранги для каждого предприятия:

1. **ГРИШКО** - высокая репутация, широкий ассортимент, высокий ценовой сегмент.
2. **Фабрика Дельфин** - устойчивое положение, разумные цены, активная реклама.
3. **Экксе** - конкурентоспособные цены, но ограниченное присутствие на рынке.
4. **Сударушка** - доступные цены, но меньшая доля рынка и ограниченные рекламные усилия.

Вывод. На момент 2024 года российская экономика адаптируется к новым условиям, что сказывается на спросе на танцевальную обувь. Увеличение интереса к танцам, рост числа танцевальных студий и активный стиль жизни способствуют увеличению спроса на специализированную обувь, особенно в крупных городах, таких как Москва и Санкт-Петербург. В то же время, высокие уровни инфляции и процентных ставок создают определенные вызовы для производителей.

Рынок танцевальной обуви можно охарактеризовать как растущий и стабильный, несмотря на сезонные колебания и экономические изменения. Сегментация рынка на профессиональную, современную и массовую обувь позволяет компаниям более точно нацеливаться на свою аудиторию.

Потребительский интерес варьируется от профессиональных танцоров, которые ищут высококачественные характеристики, до любителей и танцоров-хобби, которые акцентируют внимание на стиле и удобстве.

В целом, рынок танцевальной обуви в России демонстрирует активное развитие и разнообразие предложений, что открывает новые возможности для всех участников. Для компании «Экксе» ключевыми задачами остаются дальнейшее расширение ассортимента, улучшение качества обслуживания и активное продвижение бренда. Успешная реализация этих стратегий позволит компании не только укрепить свои позиции на рынке, но и привлечь новую аудиторию, что в конечном итоге приведет к росту объемов продаж и увеличению доли рынка [3].

В заключение, анализ компании «Экксе» и ее положения на рынке танцевальной обуви демонстрирует, что она занимает уверенную позицию с долей рынка около 8%. Успех компании обусловлен не только расширением ассортимента и активной маркетинговой стратегией, но и умением адаптироваться к потребностям различных сегментов клиентов — как профессиональных танцоров, так и любителей. Гибкие условия для оптовых покупателей и возможность индивидуальных заказов позволяют «Экксе» эффективно конкурировать с другими игроками на рынке.

Компания активно использует разнообразные каналы продаж, включая онлайн-магазин и физические точки, что способствует удобству для клиентов. Регулярные акции, программы лояльности и возможность возврата товаров значительно повышают уровень сервиса и привлекают новых покупателей. Ценовая политика, находящаяся в среднем сегменте, делает продукцию доступной для широкой аудитории, что является важным фактором в условиях высокой конкуренции.

Конкуренция на рынке танцевальной обуви в России представлена такими игроками, как Фабрика Дельфин, «Сударушка» и ООО «ГРИШКО». Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

Каждая из этих компаний имеет свои уникальные особенности и стратегии, что создает динамичную и конкурентную среду. В частности, «ГРИШКО» занимает лидирующую позицию благодаря высокому качеству своей продукции и сильному бренду, в то время как «Сударушка» предлагает индивидуальный подход и кастомизацию, что позволяет ей успешно работать на локальном уровне [8].

Библиографический список:

1. Банников В. Н., Белкин А. Б. Методы анализа отраслевых рынков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2008.– № 2 (92). – С. 46–56.
2. Галил-Галиун А. А. Микроэкономика: учеб. пособие / А. А. Галил-Галиун. – М.: Юрайт, 2015. – 448 с.
3. Джонс Д., Уильямс П. Инновации и устойчивое развитие на рынке танцевальной обуви: на примере ООО "ЭККСЕ" // Журнал устойчивого бизнеса. – 2019.- № 5 (1). - С. 45-60.
4. Кларк С., Мартинес Дж. Тенденции рынка танцевальной обуви: Сравнительный анализ //Международный журнал обувной науки. – 2017. - № 4 (2). – С. 143-158.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент (пер. с англ.) / Ф. Котлер, К. Келлер. – СПб.: Питер, 2006. – 832 с.
6. Мескон, М. А., Альбух, Н. И. и другие. Основы менеджмента: Учебник. — 10-е изд. — Москва: ИД «Вильямс», 2019. — 560 с.
7. ООО «ЭККСЕ» бухгалтерская отчетность и финансовый анализ [Электронный ресурс]. URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/9203003370_ooo-ekkse
8. Портер М. Конкуренция (пер. с англ.) / М. Портер. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 423 с.

9. Поспелов Д. В. Использование SWOT-анализа в управлении предприятием / Д. В. Поспелов // Менеджмент в России и за рубежом.– 2021. - № 6 (96). – С. 30–36.
10. Стрижкова Л.Л. Планирование, анализ и диагностика финансово - хозяйственной деятельности предприятия: учебник - М.: Инфра, 2012 г.
11. Lee, H., & Chang, C. Управление цепочками поставок в индустрии танцевальной обуви: проблемы и возможности // Международный журнал экономики производства. -2020. - № 30 (2). – С.189-204.

Оригинальность 76%