



Анализ рынка ортопедической обуви
(включая детскую) в России

Содержание

1. Обзор рынка ортопедической обуви в России	5
1.1. Основные характеристики рынка	5
1.2. Текущие тенденции и перспективы развития исследуемого рынка	6
2. Анализ производства ортопедической обуви в России	8
2.1. Объем производства в 2017-2018 гг.	8
2.1.1. в т.ч. объем производства взрослой ортопедической обуви.....	9
2.1.2. в т.ч. объем производства детской ортопедической обуви.....	9
2.2. структура производства ортопедической обуви по федеральным округам.....	10
3. Анализ рынка ортопедической обуви в России.....	11
3.1. Доля импорта на рынке	11
3.2. Динамика объема рынка 2017-2018гг. Потенциальная ёмкость рынка.....	11
3.3. Структура рынка (взрослая, детская) ортопедическая обувь.....	13
3.4. Оценка факторов, влияющих на рынок.....	14
4. Анализ импорта в 2018г.	20
4.1. Объём импорта продукта	20
4.2. Структура импорта:	20
4.2.1. по странам-производителям (в натуральном и стоимостном выражении)	20
4.2.2. по компаниям–производителям (в натуральном и стоимостном выражении)	21
4.2.3. Средняя цена импорта.....	23
5. Анализ экспорта в 2018г.	24
5.1. Объем экспорта продукта.....	24
6. Динамика доли рынка ортопедической обуви в общем рынке обуви, 2017-2018гг.	25
7. Анализ конкурентов (ТОР-22).....	27
7.1. Крупнейшие игроки на рынке	27
7.2. Доли на рынке крупнейших конкурентов	33
7.3. Доля рынка компании Никамед	35
8. Рекомендации и выводы.....	36

Список рисунков и диаграмм

Диаграмма 1. Динамика производства ортопедической обуви в России, 2017-2018 гг., тыс. пар.....	8
Диаграмма 2. Структура производства ортопедической обуви в России по видам (взрослая/детская), 2017-2018 гг., %.....	8
Диаграмма 3. Динамика производства взрослой ортопедической обуви в России, 2017-2018 гг., тыс. пар.....	9
Диаграмма 4. Динамика производства детской ортопедической обуви в России, 2017-2018 гг., тыс. пар.....	9
Диаграмма 5. Структура производства ортопедической обуви по федеральным округам, 2018 г., %	10
Диаграмма 6. Доля импорта на рынке ортопедической обуви	11
Диаграмма 7. Динамика объема рынка ортопедической обуви в России, 2017-2018 гг.. тыс. пар...	12
Диаграмма 8. Структура рынка ортопедической обуви (взрослая, детская), 2018г., %.....	13
Диаграмма 9. Динамика ВВП РФ, 2013-2018 гг., 1 полугодие 2019г., % к прошлому году	14
Диаграмма 10. Динамика курса доллара США по отношению к рублю, янв. 2014 – июль 2019 гг., руб. за 1 доллар США	15
Диаграмма 11. Динамика реальных денежных доходов населения РФ, 2012 – 2018 гг.....	16
Диаграмма 12. Динамика численности населения РФ, 2010-2019 гг.	17
Диаграмма 13. Структура импорта ортопедической обуви в Россию по странам-производителям в стоимостном выражении, 2018 г.	20
Диаграмма 14. Структура импорта ортопедической обуви в Россию по странам-производителям в натуральном выражении, 2018 г.....	21
Диаграмма 15. Доля ортопедической обуви в общем объеме рынка обуви, 2017-2018 гг,%	25
Диаграмма 16. Доли на рынке ортопедической обуви крупнейших марок-конкурентов	33
Диаграмма 17. Доли в сегменте ВЗРОСЛОЙ ортопедической обуви крупнейших марок-конкурентов	34
Диаграмма 18. Доли в сегменте ДЕТСКОЙ ортопедической обуви крупнейших марок-конкурентов	35

Список таблиц

Таблица 1. Параметры ортопедической обуви, изготавливаемой на подбор, в исходных размерах	6
Таблица 2. Динамика производства ортопедической обуви по федеральным округам, 2017-2018 гг., тыс. пар.	10
Таблица 3. Среднегодовой курс Евро по отношению к рублю, 2014-2019 гг.	15
Таблица 4. СТЕП-анализ факторов, влияющих на рынок ортопедической обуви.....	19
Таблица 5. Структура импорта ортопедической обуви в Россию в стоимостном выражении по компаниям-производителям в 2018 г.	22
Таблица 6. Структура импорта ортопедической обуви в Россию в натуральном выражении по компаниям-производителям в 2018 г.	22
Таблица 7. Средняя цена импорта в Россию ортопедической обуви, 2018 г.	23
Таблица 8. Объем экспорта ортопедической обуви из России, 2018 г.....	24
Таблица 9 Крупнейшие игроки на рынке ортопедической обуви	27

1. Обзор рынка ортопедической обуви в России

1.1. Основные характеристики рынка

Объектом настоящего исследования является ортопедическая обувь – обувь, конструкция которой разработана с учетом патологических отклонений в стопе, голени или бедре.

К предмету исследования относится сложная ортопедическая обувь (ортопедическая обувь, конструкция которой разработана с учетом выраженных патологических отклонений и предназначенная для пользователей с выраженными нарушениями статодинамической функции), включая ортопедическую обувь с индивидуальными параметрами изготовления, а также малосложная ортопедическая обувь (обувь, конструкция которой разработана с учетом умеренно выраженных патологических отклонений и предназначенная для пользователей с умеренно выраженными нарушениями статодинамической функции).

В целом можно выделить относительную молодость и явную незрелость коммерческого ортопедического рынка.

Одной из ключевых проблем рынка является подмена понятий «ортопедической обуви» и «рациональной, комфортной обуви» в потребительской и рекламной терминологии, которая имеет место в последние годы. Так, в погоне за максимальной прибылью производители и поставщики рекламируют свою продукцию под различными марками: «обувь медицинская», «обувь анатомическая» и «обувь ортопедическая», несмотря на то, что ортопедическая обувь является техническим средством реабилитации, следовательно, она должна разрабатываться и назначаться с учетом имеющихся деформаций и дефектов стоп. В ее конструкции присутствуют специальные детали, чем она и отличается от стандартной обуви. Поэтому пользоваться ортопедической обувью необходимо строго по рекомендации (предписанию) врача.

Столь неэтичная подмена понятий во многом является ответом на требования рынка: в особенности покупательницы-мамы, приходя в магазин, часто даже без рецепта врача требуют ортопедическую обувь, потому что в их понимании ортопедическая обувь — это хорошо. Говоря об ортопедической обуви, потребитель зачастую имеет в виду обувь комфортную. При этом продавцы и специалисты по рекламе выдают комфортную, рациональную обувь за ортопедическую, отвечая на запросы несведущих потребителей.

Согласно ГОСТ Р 57761-2017 «Обувь ортопедическая. Термины и определения», выделяют следующие виды ортопедической обуви по функциональному назначению: при продольном плоскостопии; распластанности переднего отдела стопы; сочетанной форме плоскостопия;-вальгусной, плосковальгусной стопе; варусной, половарусной стопе; поллой стопе; эквинусной стопе; пяточной стопе; косолапости; деформации и сгибательной контрактуре пальцев стопы; укорочении нижней конечности; отвисающей стопе; паралитической стопе; диабетической стопе; лимфостазе; акромегалии; при разной длине стоп (следа); культих стоп; для бездвуруких; при заболеваниях стоп; на протезы; на ортопедические аппараты.

Согласно ГОСТ Р 54407-2011. «Обувь ортопедическая. Общие технические условия», параметры ортопедической обуви, как изготавливаемой на подбор, так и изготавливаемой по индивидуальным параметрам, четко регламентируются.

Таблица 1. Параметры ортопедической обуви, изготавливаемой на подбор, в исходных размерах

Половозрастная группа обуви	Размер обуви	Высота обуви, мм. не менее					Высота задников, мм	
		Сапог	Сапожек	Полу сапожек	Ботинок	Полуботинок, туфель	Сапожек, полусапожек	Ботинок, полуботинок, туфель
Для ясельного возраста	130		110		80	41	36	28
Малодетская	155	-	126	-	106	45	40	32
Дошкольная	185	-	150	-	118	49	44	36
Для школьников-девочек	225		180	145	139	59	50	42
Для школьников-мальчиков	230		184	150	114	60	50	42
Девичья	235	-	190	160	143	61	52	44
Мальчиковая	265	-	210	179	124	65	56	48
Женская	240	345	110	180	156	61	44	44
Мужская	270	410	215	180	126	65	48	48

Источник: ГОСТ Р 54407-2011. «Обувь ортопедическая. Общие технические условия»

Необходимо отметить, что ГОСТ Р 57761-2017 «Обувь ортопедическая. Термины и определения» был впервые введен в действие только в 2017 г., ГОСТ Р 54407-2011. «Обувь ортопедическая. Общие технические условия» введен впервые в 2011 г., что подтверждает незрелость анализируемого рынка.

1.2. Текущие тенденции и перспективы развития исследуемого рынка

В качестве основных тенденций рынка ортопедической обуви можно выделить следующие:

- На фоне пятилетнего постоянного снижения реальных доходов населения на рынке ортопедической обуви усиливается ценовая конкуренция. Потребители вынуждены искать альтернативу качественной импортной ортопедической обуви вследствие ограниченности финансовых возможностей.
- Формированию качественного предложения со стороны отечественных производителей мешает действующая гос. система компенсации потребителям, нуждающимся в ортопедической обуви и механизм выбора компании-исполнителя программы посредством проведения тендеров и выборе исполнителя по минимальной цене. Указанная производителем минимальная цена вынуждает производителей снижать качество продукции. А также – наличие фиксированного ценового ограничения при приобретении ортопедической обуви, которое может быть компенсировано покупателю в рамках программ социальной поддержки
- Отсутствие традиций и опыта в отрасли производства ортопедической обуви в России

- Все большее число сетей, специализирующихся на реализации ортопедических изделий, вводит в салонах услугу диагностики стоп.
- Развитие мирового рынка ортопедических изделий. Так, В отчете Transparency Market Research мировой рынок ортезов, ортопедических стелек и специализированной обуви в 2017 году оценивался в \$15,5 млрд, там же высказывался прогноз о ежегодном приросте выручки сектора в 5–6,5% и увеличении его объема к 2025 году до \$20 млрд.
- Проникновение модных тенденций в модели ортопедической обуви. Именно этот тренд стабильно демонстрируют зарубежные производители. Такая ортопедическая обувь является не только функциональной и анатомически правильной, но и соответствует самым актуальным тенденциям в моде и потребительским предпочтениям

К перспективам данного рынка можно отнести:

- Развитие предложения со стороны российских производителей – более доступного по цене относительно европейской продукции ввиду значительного роста валютных курсов в последние пять лет.
- Реализацию «отложенного спроса» – при резком ухудшении экономического положения приобретение ряда товаров откладывается, в то же время обувь изнашивается, и необходимость ее приобретения становится более актуальной. Таким образом, после снижения покупательской активности во второй половине 2018 г. можно ожидать реализацию отложенного спроса в 2019 г.
- Формирование культуры приобретения специализированных групп ортопедической обуви для взрослых: профессиональной обуви, обуви при заболеваниях Hallux Valgus – российские потребители не достаточно осведомлены о возможностях и необходимости использования ортопедической обуви для взрослых.

2. Анализ производства ортопедической обуви в России

2.1. Объем производства в 2017-2018 гг.

По данным Росстат, объем производства ортопедической обуви в России в 2018 г. составил 560,0 тыс. пар, что на 12,8% меньше объема производства 2017 г., когда было произведено 642,2 тыс. пар.

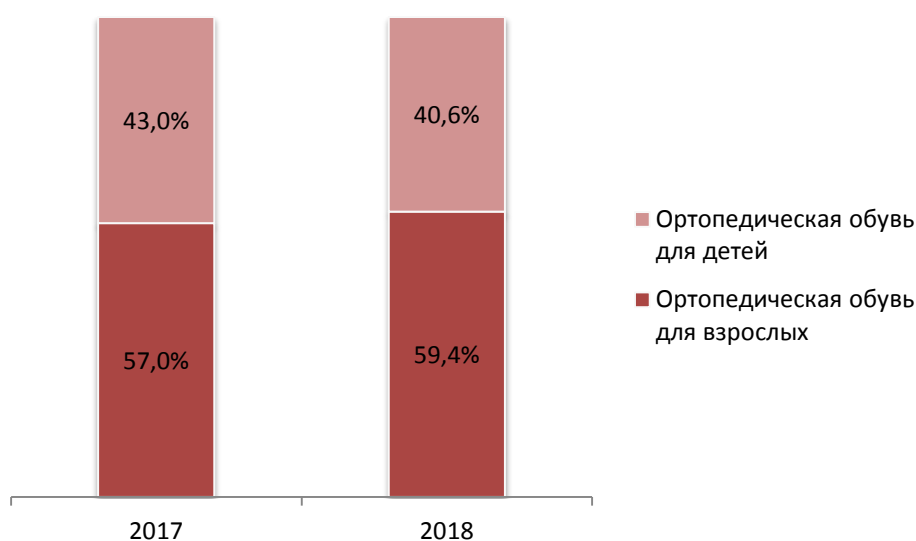
Диаграмма 1. Динамика производства ортопедической обуви в России, 2017-2018 гг., тыс. пар



Источник: Росстат

В структуре отечественного производства ортопедической обуви по итогам 2018 г. 59,4% приходится на ортопедическую обувь для взрослых, 40,6% – на ортопедическую обувь для детей. Относительно 2017 г. доля детской ортопедической обуви в структуре производства снизилась на 2,4 п.п.

Диаграмма 2. Структура производства ортопедической обуви в России по видам (взрослая/детская), 2017-2018 гг., %



Источник: Росстат

2.1.1. в т.ч. объем производства взрослой ортопедической обуви

Диаграмма 3. Динамика производства взрослой ортопедической обуви в России, 2017-2018 гг., тыс. пар



Источник: Росстат

Согласно данным Росстат, объем производства ортопедической обуви для взрослых в 2018 г. составил 332,6 тыс. пар, что ниже объема производства ортопедической обуви для взрослых в 2017 г. на 33,7 тыс. пар («минус» 9,2%). Снижение объемов производства в сегменте ортопедической обуви для взрослых меньше, чем по производству ортопедической обуви в целом.

2.1.2. в т.ч. объем производства детской ортопедической обуви

Объем производства ортопедической обуви для детей в 2018 г. составил 227,3 тыс. пар, что на 48,6 тыс. пар («минус» 17,6%) меньше объема производства аналогичной продукции в 2017 г.

Диаграмма 4. Динамика производства детской ортопедической обуви в России, 2017-2018 гг., тыс. пар



Источник: Росстат

Таким образом, основным фактором снижения производства ортопедической обуви в России в 2018 г. выступил сегмент ортопедической обуви для детей.

2.2. структура производства ортопедической обуви по федеральным округам

Сокращение объемов внутреннего производства ортопедической обуви в России в 2018 г. произошло за счет снижения производства в Центральном, Уральском и Северо-Западном федеральных округах.

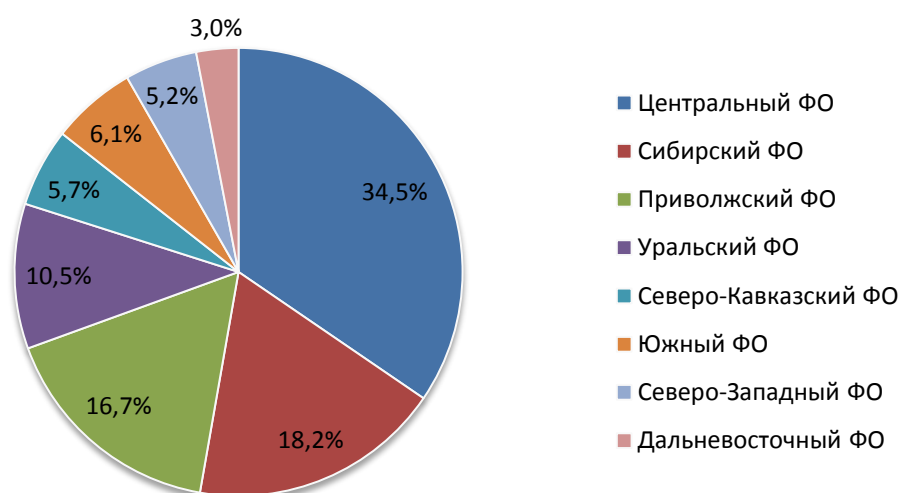
Незначительный прирост объемов производства ортопедической обуви наблюдался в Сибирском и Северо-Кавказском федеральных округах.

Таблица 2. Динамика производства ортопедической обуви по федеральным округам, 2017-2018 гг., тыс. пар.

Федеральный округ	Объем производства, тыс. пар		Темп прироста, 2018/2017, %
	2017	2018	
Россия в целом	642,2	560,0	-12,8%
Центральный ФО	217,0	193,4	-10,9%
Сибирский ФО	99,5	102,0	2,6%
Приволжский ФО	95,8	93,5	-2,4%
Уральский ФО	68,1	58,6	-14,0%
Северо-Кавказский ФО	30,5	31,7	4,1%
Южный ФО	34,1	34,3	0,6%
Северо-Западный ФО	82,2	29,4	-64,3%
Дальневосточный ФО	15,0	17,0	13,1%

Источник: Росстат, расчет ГидМаркет

Диаграмма 5. Структура производства ортопедической обуви по федеральным округам, 2018 г., %



Источник: Росстат, расчет ГидМаркет

В структуре производства ортопедической обуви доминирует Центральный ФО (доля в объеме производства в 2018 г. составила 34,5%), где сосредоточены крупнейшие производители анализируемого рынка.

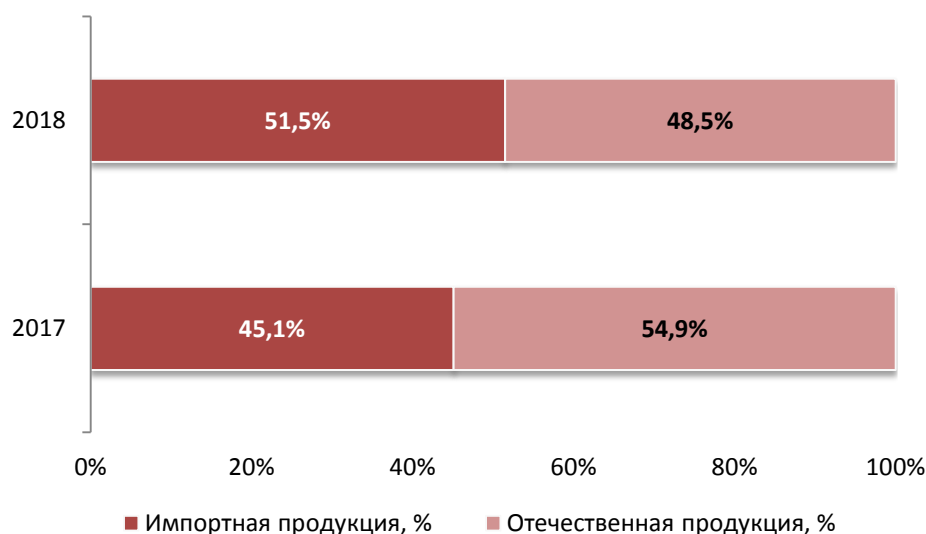
Далее в порядке убывания доли следует Сибирский ФО (18,2%), Приволжский ФО (16,7%), Уральский ФО (10,5%). На остальные федеральные округа совокупно приходится только 20% объема производства в 2018 г.

3. Анализ рынка ортопедической обуви в России

3.1. Доля импорта на рынке

Доля импортной продукции на рынке ортопедической обуви в России в натуральном выражении составляет 51,5% в 2018 г., что на 6,4% больше, чем доля импорта на анализируемом рынке в 2017 г. На фоне сокращения отечественного производства неудовлетворенный спрос был восполнен за счет марок иностранного производства.

Диаграмма 6. Доля импорта на рынке ортопедической обуви



Источник: Росстат, ФТС, расчет ГидМаркет

3.2. Динамика объема рынка 2017-2018гг. Потенциальная ёмкость рынка

Объем рынка ортопедической обуви в России в 2018 г. составил 1146,6 тыс. пар, что на 1,1% меньше объема рынка 2017 г. Основным фактором сокращения объема рынка выступило сокращение объемов отечественного производства ортопедической обуви в 2018 г. Рост объемов импорта в 2018 г. не смог полностью компенсировать динамику объема анализируемого рынка.

Диаграмма 7. Динамика объема рынка ортопедической обуви в России, 2017-2018 гг.. тыс. пар



Источник: Росстат, ФТС, расчет ГидМаркет

По оценке ГидМаркет, потенциал рынка ортопедической обуви на 30-50% больше существующего объема рынка, однако его достижение сдерживается фактором доходов потребителей. Часто родители детей и взрослые, нуждающиеся в сложной ортопедической обуви, ограничены в доходах вследствие нарушения трудоспособности (у взрослых) и потребности в дополнительном уходе (дети), вследствие чего вместо четырех пар ортопедической обуви на год имеется 2-3 пары. Также ортопедическая обувь стоит дороже, чем повседневная обувь.

Кроме того, на рынке ортопедической обуви в России острым остается вопрос качества продукции и соответствия ее параметров требованиям действующих нормативных документов. Так, по данным статьи «Результаты исследования детской ортопедической обуви, поставляемой в торговую сеть» (авт. - Е.И. Скимонт, Е.Л. Зими́на, Ю.Б. Голубева, И.К. Горелова, В.М. Волкова, С.В. Карапетян)¹, в результате оценки параметров детской ортопедической обуви выявлено, что модельеры-конструкторы, делая акцент на дизайнерскую проработку, не всегда учитывают медико-технические требования, предъявляемые к обуви для подрастающего поколения. В результате проведенных исследований получены следующие данные: — из общего количества тестируемой обуви (23 пары) 13 пар позиционируется производителями как «обувь ортопедическая», а 10 пар — как «обувь стандартная»; на маркировке более 50 % моделей обуви (12 пар) отсутствует указание нормативного документа, на основании требований которого изготовлена обувь, что является нарушением требований НТД; 21 пара обуви имеет конструктивные признаки, по которым она может быть отнесена к ортопедической обуви (т. е. имеются специальные ортопедические детали, позволяющие удерживать стопу в скорректированном положении и перераспределять нагрузку по плантарной поверхности); в

¹ ФГБУ «Федеральный научный центр реабилитации инвалидов им. Г.А. Альбрехта» Минтруда России, Санкт-Петербург, 12.2018. Исследовали образцы обуви для детей младшей возрастной группы таких фирм, как Ortuzzi, Orthoboom, Ортодон, Tariboo, «Сурсил-орто», Orthopedic, «Скорород», Tutto, Ortmann, находящиеся в свободной продаже. Проанализированы 23 пары обуви различного ассортимента для детей 3–5 лет, 25-го (155-го) размера. Отбор обуви произведен в случайном порядке в салонах ортопедической техники и обувных магазинах.

сопроводительных документах (памятка по пользованию) на 21 пару отсутствуют показания по применению детской обуви, имеющей специальные ортопедические детали.

Внимание экспертов привлекли следующие неудовлетворительные характеристики тестируемой обуви: — обувь негибкая в пучках, но при этом имеет плоскую подошву без приподнятости в носочной части и/или искусственного переката; — задники и берцы не соответствуют форме пяточного контура; — детали верха обуви в некоторых случаях выполнены из материала, толщина которого превышает максимальную величину, регламентируемую в технической документации.

Таким образом, можно говорить о неудовлетворительном качестве ортопедической обуви, представленной на массовом рынке.

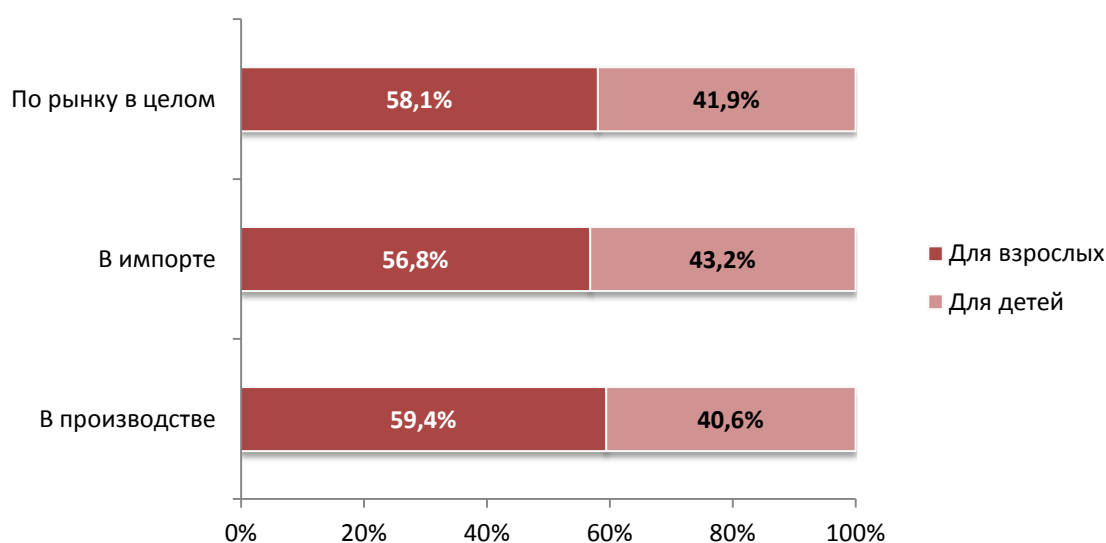
3.3. Структура рынка (взрослая, детская) ортопедическая обувь

В структуре производства ортопедической обуви по итогам 2018 г. пришлось 59,4% на ортопедическую обувь для взрослых и 40,6% – на ортопедическую обувь для детей. Структура импорта схожая: 56,8% занимает ортопедическая обувь для взрослых, и 43,2% - ортопедическая обувь для детей.

В целом в объеме анализируемого рынка 58,1% приходится на ортопедическую обувь для взрослых и 41,9% – для детей. В натуральном выражении на сегмент ортопедической обуви для взрослых приходится 665,8 тыс. пар, на сегмент ортопедической обуви для детей 480,7 тыс. пар.

Преобладание взрослой ортопедической обуви на рынке обусловлено особенностью возрастной структуры населения. Так, дети в возрасте до 14 лет занимают только 17,4% от общего населения. При этом частота покупки в год ортопедической обуви гораздо выше в детском сегменте, так как нога ребенка постоянно растет.

Диаграмма 8. Структура рынка ортопедической обуви (взрослая, детская), 2018г., %



Источник: Росстат, ФТС, расчет ГидМаркет

3.4. Оценка факторов, влияющих на рынок

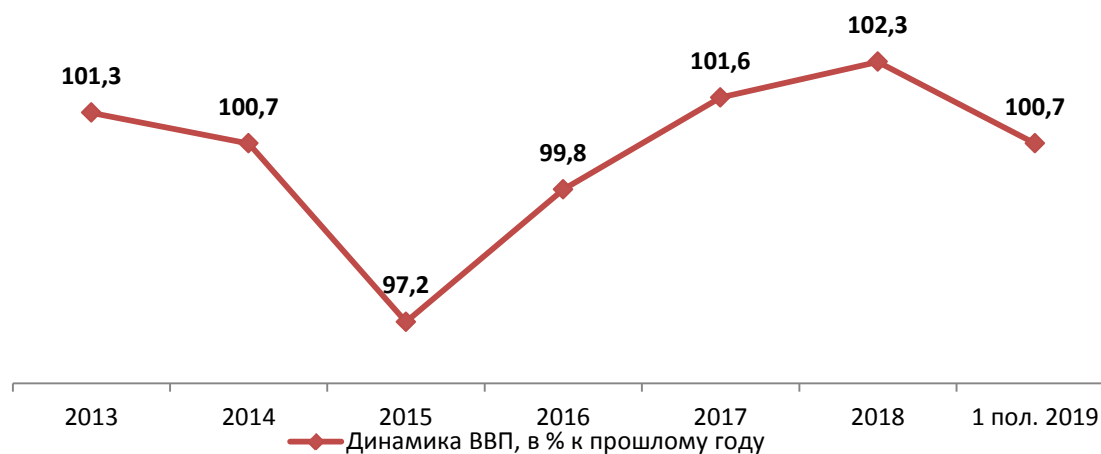
Рассмотрим макрофакторы, влияющие на развитие анализируемого рынка.

Экономические

- **Динамика ВВП** – это макроэкономический показатель, отражающий рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг (то есть предназначенных для непосредственного употребления), произведённых за год во всех отраслях экономики на территории государства для потребления, экспорта и накопления. Динамика ВВП является определяющим показателем вектора и скорости развития всей совокупности отраслей страны.

Как показано на диаграмме 9, в 2014 гг. наблюдалось снижение темпов ежегодного роста ВВП, а в 2015-2016 гг. динамика ВВП перешла в отрицательную зону. По результатам 2017 - 2018 гг., в 1 полугодии 2019 г. динамика ВВП положительная, но, вопреки оптимистическим прогнозам, невысокая, что говорит об оживлении бизнес-процессов в стране, но не о конструктивных изменениях на уровне макроэкономики.

Диаграмма 9. Динамика ВВП РФ, 2013-2018 гг., 1 полугодие 2019г., % к прошлому году



Источник: Росстат, Минэкономразвития

■ Курсы валют

Ввиду значительности доли импорта в объеме анализируемого рынка, курс доллара США и евро относительно рубля оказывает весомое влияние на развитие рынка ортопедической обуви. Каждый новый виток роста курса иностранных валют ведет к повышению цены импортной ортопедической продукции для российского потребителя.

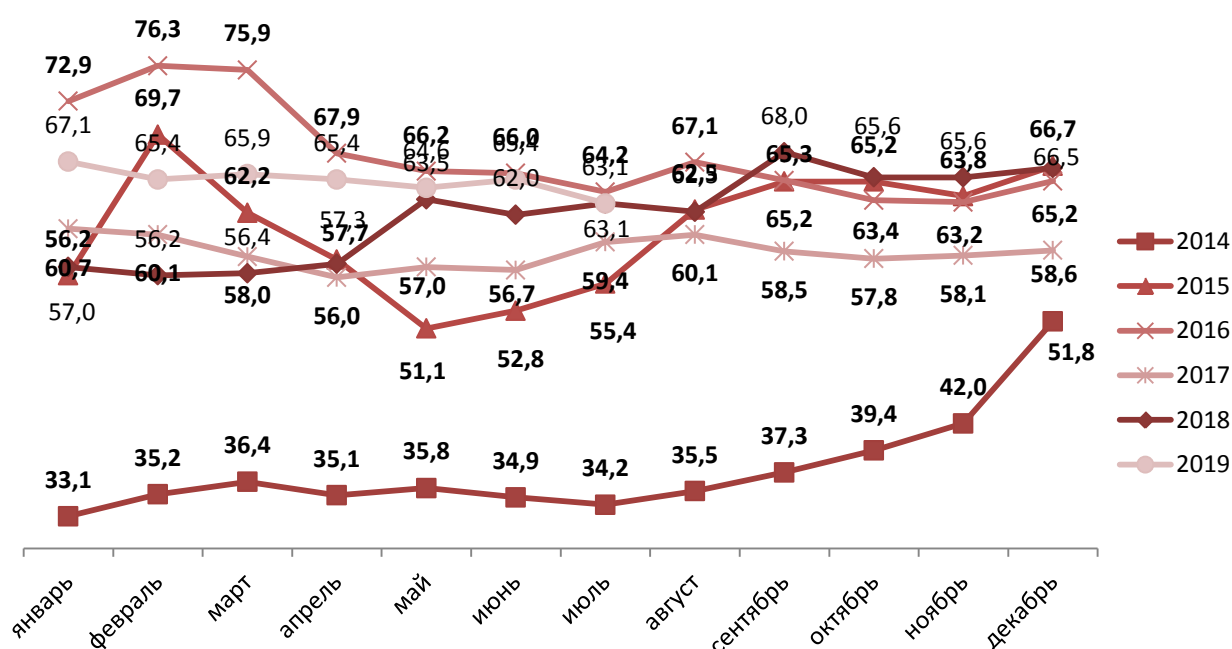
Таблица 3. Среднегодовой курс Евро по отношению к рублю, 2014-2019 гг.

Период	2014	2015	2016	2017	2018	Янв.-июль. 2019
Средний курс, руб./1 Евро	50,86	68,03	74,39	65,87	73,96	73,14

Источник: ЦБ РФ

Кризис, который начался в 2014 г., сопровождавшийся резким ослаблением рубля в последующие годы, сказался на розничной ортопедии, цена на качественную ортопедическую импортную продукцию в рублевом эквиваленте выросла значительно, что вынудило российского потребителя искать более недорогие альтернативы качественной импортной продукции.

Диаграмма 10. Динамика курса доллара США по отношению к рублю, янв. 2014 – июль 2019 гг., руб. за 1 доллар США

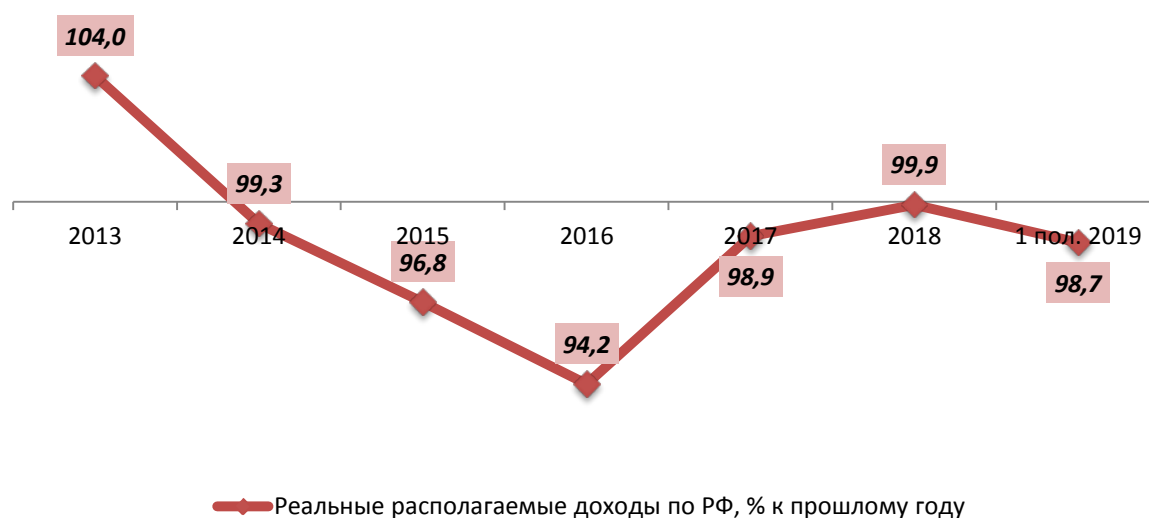


Источник: ЦБ РФ

Относительно января 2014 г. курс доллара США по отношению к рублю увеличился почти в два раза, на 90,6%. Во второй половине 2018 г. наблюдался очередной виток снижения курса национальной валюты. В настоящее время можно говорить о кратковременной стабилизации курсовой динамики. В целом влияние фактора отрицательное.

- **Уровень реальных доходов населения.** Данный фактор определяет уровень платежеспособного спроса.

Диаграмма 11. Динамика реальных денежных доходов населения РФ, 2012 – 2018 гг.



Источник: Росстат

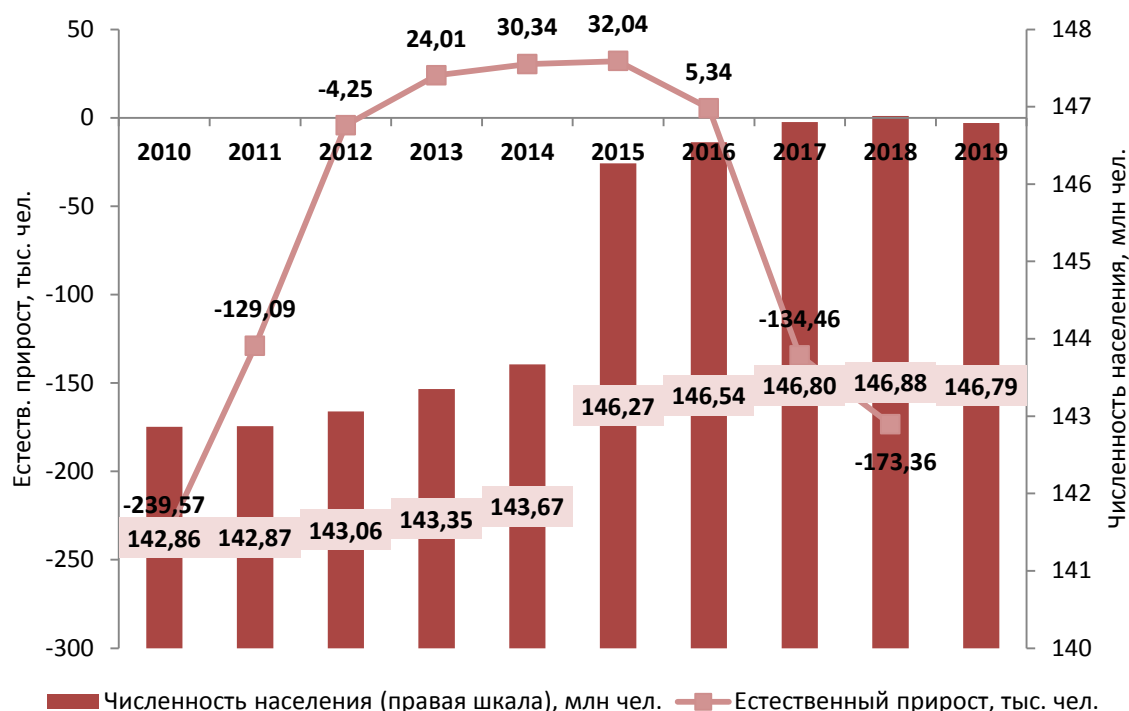
На протяжении последних шести лет динамика реальных доходов населения отрицательная, так, в 2014 г. реальные доходы снизились на 0,7% относительно 2013 г., в 2015 г. – на 3,2% относительно 2014 г., в 2016 г. – ситуация еще больше усугубилась – снижение составило 5,8% относительно 2015 г., в 2017 г. – снизились на 1,1% относительно 2016 г. Как отмечалось выше, и в 2018 г. тенденция снижения реальных доходов населения продолжилась и составила «минус» 0,1%. Вопреки оптимистическим прогнозам, в 2019 г. динамика реальных доходов населения снова показывает отрицательную динамику «минус» 1,3% по итогам первого полугодия 2019 г. Отрицательное влияние фактора.

Кроме того, по данным Росстат, в России **выросла численность бедного населения** - людей с доходами ниже прожиточного минимума, сообщил Росстат. В первом квартале 2019 года количество бедных людей составило 20,9 млн человек (14,3% населения). Годом ранее число бедных составляло 20,4 млн человек (13,9%), что также негативно отражается на рынке ортопедической обуви.

Демографические

■ На протяжении 2011-2017 гг. **численность населения РФ** демонстрировала положительную динамику. Однако с 2018 г. вектор изменился – за 2018 г. численность населения уменьшилась вследствие естественной убыли населения в 2017-2018 гг. И если в 2017 г. естественная убыль населения компенсировалась миграционным приростом, то в 2018 г. миграционный прирост оказался меньше естественной убыли населения. Ожидается, что в среднесрочной перспективе динамика численности населения продолжит отрицательный тренд, что сокращает потенциальный спрос на товары в целом. Отрицательное влияние фактора.

Диаграмма 12. Динамика численности населения РФ, 2010-2019 гг.²



Источник: Росстат

■ Заболеваемость населения

По данным статьи «Результаты исследования детской ортопедической обуви, поставляемой в торговую сеть» (авт. - Е.И. Скимонт, Е.Л. Зимина, Ю.Б. Голубева, И.К. Горелова, В.М. Волкова, С.В. Карапетян)³ со ссылкой на данные Росстата, заболеваемость детей в возрасте до 14 лет, вызванная патологиями костно-мышечной системы и соединительных тканей, выросла к 2000 г. до 759,1 тысячи человек, а к 2016 г. — до 800,6 тысячи. За указанный период количество травм и других последствий от воздействия внешних причин возросло до 237,7 тысячи. Следует отметить, что в этой связи такая продукция реабилитационной направленности, как ортопедическая обувь, особенно необходима, так как предназначена для восстановления и компенсации нарушенных функций опорно-двигательного аппарата.

■ Низкая грамотность населения в вопросах необходимости и выбора ортопедической обуви

Как отмечалось выше, российский массовый потребитель не осведомлен о назначении и сферах применения ортопедической обуви, понятие «ортопедическая» и «качественная», особенно в детском сегменте, для потребителей тождественны, что мешает развиваться профессиональному рынку ортопедической обуви. Отрицательное влияние фактора.

Технологические

■ Постоянное совершенствование технологий и возможностей изготовления ортопедической продукции.

² Численность населения указана на 01.01.

³ ФГБУ «Федеральный научный центр реабилитации инвалидов им. Г.А. Альбрехта» Минтруда России, Санкт-Петербург, 12.2018

Так, на рынке появились возможности 3D-сканирования стопы и других цифровых технологии, использования станков с программным управлением и т.п. Это позволяет повысить качество и сократить срок выполнения заказов на изготовление ортопедической обуви.

- В отрасли производства ортопедической обуви наблюдается острая **нехватка квалифицированных**, специализирующихся именно на производстве ортопедической обуви, **кадров**. Вследствие отраслевого кадрового дефицита к производству ортопедической обуви допускаются обувщики общего профиля, не владеющие навыками и нюансами изготовления именно ортопедической обуви.

Политико-правовые

В отрасли **существуют стандарты**, регулирующие требования к производству и техническим характеристикам ортопедической обуви:

- ГОСТ Р 54407-2011. Обувь ортопедическая. Общие технические условия.
- ГОСТ Р 57761-2017. Обувь ортопедическая. Термины и определения.

Как отмечалось выше, указанные стандарты были введены впервые в 2011 и в 2017 гг.

- При этом в России наблюдается отсутствие фактического контроля за соблюдением требований нормативных документов, что негативно отражается на развитии анализируемого рынка.

■ Для реализации ортопедической продукции производителю или импортеру необходимо получить **регистрационное удостоверение** в Росздравнадзоре. Регистрационное удостоверение выступает официальным документом, который подлежит выдаче на изделия медицинского назначения (ИМН) и различную медицинскую технику, а также подтверждает факт их регистрации.

Государственная регистрация медицинских изделий проводится на основании результатов технических испытаний, клинических испытаний и токсикологических исследований.

В то же время салонам, реализующим ортопедическую продукцию, не требуется получения лицензии. Также отсутствуют требования иметь в штате специалистов с медицинским или фармообразованием.

■ В настоящее время в РФ осуществляется **господдержка инвалидов** для приобретения ортопедической продукции. При наличии финансирования ортопедическая обувь может быть оплачена за счет средств городского или федерального бюджета. Наличие программ поддержки людей, нуждающихся в ортопедической обуви, с одной стороны, стимулируют рост объема рынка ортопедической обуви, но с другой стороны – сдерживают его качественное развитие, так как принцип выбора исполнителей программы ведется по тендерным процедурам и выбор осуществляется по минимальной стоимости производства, что вынуждает производителей оптимизировать себестоимость изделия в ущерб качеству.

■ Согласно Федеральному закону №181-ФЗ от 24.11.1995 существует возможность самостоятельно приобрести рекомендованный в индивидуальной программе реабилитации (ИПР) ортез, протез, бандаж, компрессионный трикотаж или ортопедическую обувь с последующим получением денежной компенсации в размере до его полной стоимости. Размер выплаты

определяется Департаментом социальной защиты населения города Москвы. Если стоимость приобретённого изделия меньше суммы, установленной законом, то полагается 100% компенсации затрат. Если стоимость изделия больше суммы, установленной законом, то размер денежной компенсации будет равен сумме, установленной законом для данной категории.

Таблица 4. СТЕП-анализ факторов, влияющих на рынок ортопедической обуви

Экономические/вектор влияния	Политические/вектор влияния	Технологические/вектор влияния	Социальные/вектор влияния
Положительная динамика ВВП/+	Наличие нормативно-правовой базы/+	Нехватка узкоспециализированных кадров в производстве/–	Низкая грамотность населения в вопросах необходимости и выбора ортопедической обуви/–
Снижение курса рубля/–	Отсутствие лицензирования на рынке/+	Развитие цифровых технологий в производстве/+	Рост заболеваемости/+
Падение реальных доходов населения/–	Отсутствие фактического контроля за соблюдением стандартов изготовления/–		Снижение численности населения/–
	Программы приобретения ортопедической обуви за счет бюджетных средств, компенсации при покупке/+		Рост численности бедного населения/–
	Выбор компаний-участников программ по принципу наименьшей стоимости/–		
	Наличие ценового лимита компенсации за одну пару ортопедической обуви/–		

Источник: оценка ГидМаркет

Рынок ортопедической обуви в России испытывает отрицательное влияние со стороны макрофакторов. Наиболее сильное негативное влияние наблюдается со стороны следующих макрофакторов: девальвация национальной валюты и снижение реальных доходов населения стали определяющими факторами в сокращении спроса на качественную импортную ортопедическую обувь, потребитель был вынужден искать более дешевые отечественные и импортные аналоги. На развитие отечественного производства ортопедической обуви негативное влияние оказывает выбор компаний-участников гос. программ по изготовлению ортопедической обуви для нуждающихся категорий населения по принципу наименьшей цены, установление предельной суммы компенсации за одну пару обуви, что крайне негативно сказывается на развитии качественного предложения от российских производителей. Усиливает негативное влияние макрофакторов также и низкая грамотность населения в вопросах необходимости и выбора ортопедической обуви, и острая нехватка узкоспециализированных кадров в производстве ортопедической обуви.

4. Анализ импорта в 2018г.⁴

4.1. Объем импорта продукта

По итогам 2018 г. объем импорта ортопедической обуви в Россию в натуральном выражении составил 590,1 тыс. пар, в стоимостном выражении объем импорта ортопедической обуви в Россию составил 17,33 млн \$, или 1086,6 млн руб., что составляет чуть более половины объема анализируемого рынка.

Прирост объема импорта ортопедической обуви в 2018 г. относительно 2017 г. составил 12,9%

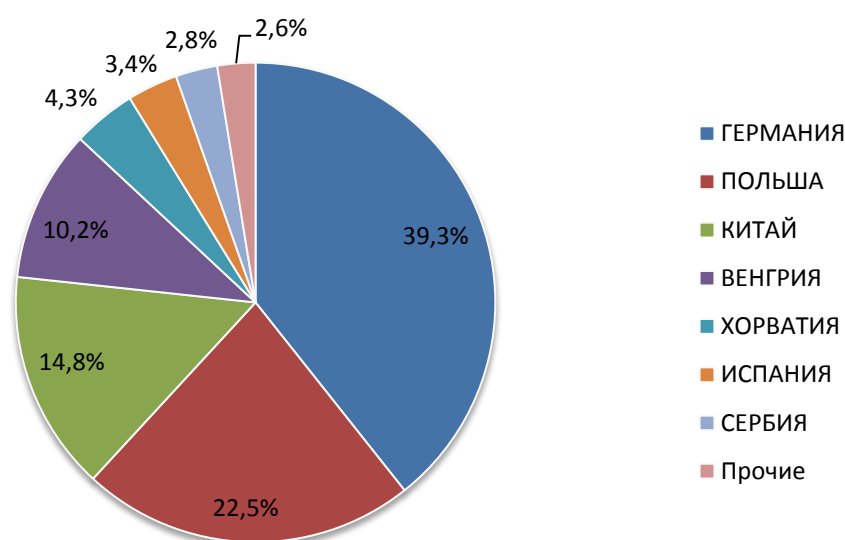
Структура импорта по странам происхождения товара и по компаниям-производителям характеризуется высокой степенью конкурентной концентрации в структуре импорта.

4.2. Структура импорта:

4.2.1. по странам-производителям (в натуральном и стоимостном выражении)⁵

Структура импорта ортопедической обуви в Россию по странам-производителям в стоимостном выражении в 2018 г. доминирует Германия с долей 39,3%, где сосредоточено производство обуви BERKEMANN, ORTMANN, BIRKENSTOCK, SOLIDUS. 22,5% стоимостного выражения импорта ортопедической обуви в Россию в 2018 г. занимала Польша, 14,8% - Китай, 10,2% – Венгрия. В Польши и Венгрии производится/ведут поставки обуви BERKEMANN, из Польши также ведутся поставки обуви ORTMANN и MEMO. В Китае расположены производственные мощности марок ORTHOVOOM, ORTUZZI, CHINA HOUSE FOOTWEAR.

Диаграмма 13. Структура импорта ортопедической обуви в Россию по странам-производителям в стоимостном выражении, 2018 г.



Источник: ФТС, расчет ГидМаркет

⁴ Без стран Таможенного Союза

⁵ В отдельных декларациях таможенной статистики, в которых не указана страна происхождения, за страну происхождения принята страна-отправления

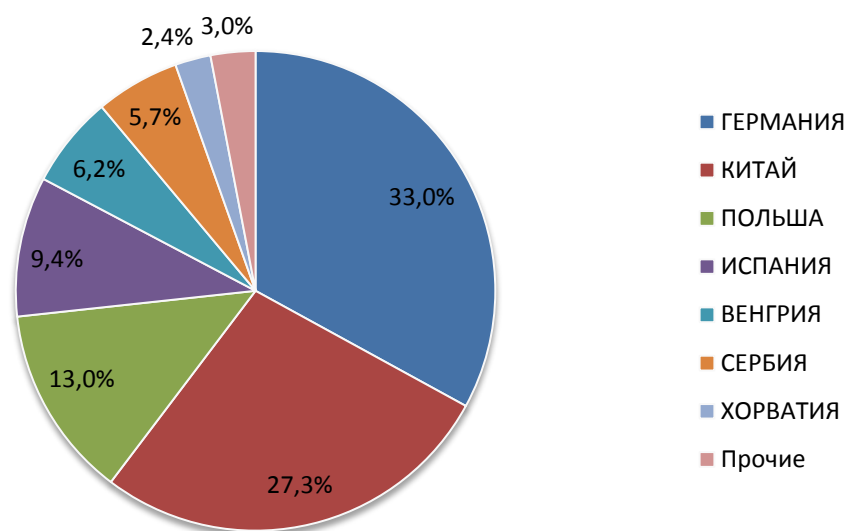
На указанные 4 страны приходится почти 87% импорта ортопедической обуви в Россию в 2018 г.

Доля Хорватии составляет 4,3%, Испании 3,4%, Сербии 2,8%.

В структуре импорта ортопедической обуви в Россию в натуральном выражении на 4 страны (Германия, Китай, Польша, Испания) приходится 82,7% объема импорта, с тем отличием, что доля Китая значительно больше (27,3%) вследствие более низких цен импорта на продукцию. Германия в структуре импорта ортопедической обуви в Россию в натуральном выражении в 2018 г. занимает 33,0%, Польша – 13,0%, Испания 9,4%.

На долю Венгрии приходится 6,2% импорта ортопедической обуви в Россию в натуральном выражении, на долю Сербии 5,7%, Хорватии 2,4%.

Диаграмма 14. Структура импорта ортопедической обуви в Россию по странам-производителям в натуральном выражении, 2018 г.



Источник: ФТС, расчет ГидМаркет

4.2.2. по компаниям–производителям (в натуральном и стоимостном выражении)

В структуре импорта ортопедической обуви в Россию в стоимостном выражении по компаниям-производителям в 2018 г. 97,9% приходится на восемь компаний-производителей. Так, 37,7% стоимостного объема импорта ортопедической обуви занимает компания, производящая обувь под ТМ BERKEMANN, еще 33,2% приходится на РЕХАРД ТЕХНОЛОДЖИС ГМБХ (ТМ ORTMANN), ТМ ORTHOVOOM, производимая в Китае, занимает 9,3%, ТМ SOLIDUS занимает в структуре импорта 4,7%. Китайские производители CHINA HOUSE FOOTWEAR, ORTUZZI занимают в стоимостном выражении импорта 3,7% и 3,3% соответственно.

Доля испанского производителя IMARA SHOES занимает 3,1%, сербская ТМ MUBB 3,0%.

Таблица 5. Структура импорта ортопедической обуви в Россию в стоимостном выражении по компаниям-производителям в 2018 г.

Товарный знак	Компания-производитель	Стоимость, тыс. \$	Доля, %
BERKEMANN	BERKEMANN HUNGARY BT., БЕРКЕМАHN ГМБХ УНД КО.КГ (Германия)	6531,5	37,7%
ORTMANN	РЕХАРД ТЕХНОЛОДЖИС ГМБХ	5755,6	33,2%
SOLIDUS	SOLIDSCHUHWERK GMBH	810,2	4,7%
CHINA HOUSE FOOTWEAR	CHINA HOUSE FOOTWEAR LTD	646,9	3,7%
ORTUZZI	HONGKONG (GZ) GRACE SHOES DEVELOPMENT CO.,LIMITED	564,7	3,3%
IMARA ORTO	IMARA SHOES FACTORY S.L	533,7	3,1%
ORTHOBOOM	GUANGZHOU SUPEROCEAN INDUSTRY DEVELOPMENT CO.,LTD, ORTHOBOOM GMBH и др.	1606,5	9,3%
MUBB	MUBB-PRODUCT D.O.O.	488,2	3,0%
BIRKENSTOCK	BIRKENSTOCK GMBH & CO	127,3	0,8%
FIDELIO, EMANUELA, EXTRO STYLE	FIDELIO, EMANUELA, EXTRO STYLE	84,9	0,5%
ORTOPEDIJOS KLINIKA	UAB ORTOPEDIJOS KLINIKA	73,4	0,5%
MEMO	MDH SP.Z O.O.	57,9	0,4%
LEON SHOES	LEOS DUDA-LEON SHOES	36,3	0,2%
Другие		13,3	0,1%
Общий итог		17330,3	100,0%

Источник: ФТС, расчет ГидМаркет

В натуральном выражении импорта ортопедической обуви в Россию в 2018 г. на долю восьми крупнейших производителей приходится 97,6% импорта. Как отмечалось выше, доля производителей из Китая в натуральной структуре импорта выше, чем в стоимостной вследствие более низких цен на продукцию, соответственно – доля европейских производителей в натуральном выражении меньше вследствие более высоких цен на продукцию.

Так, доля РЕХАРД ТЕХНОЛОДЖИС ГМБХ (ТМ ORTMANN) в натуральном выражении импорта ортопедической обуви составляет 28,6%, ТМ BERKEMANN 22,3%, ORTHOBOOM 15,1%, IMARA ORTO 8,8%, ORTUZZI 8,0%, CHINA HOUSE FOOTWEAR 6,6%, MUBB 5,7%, SOLIDUS 2,6%.

Таблица 6. Структура импорта ортопедической обуви в Россию в натуральном выражении по компаниям-производителям в 2018 г.

Товарный знак	Компания-производитель	Количество, пар	Доля, %
ORTMANN	РЕХАРД ТЕХНОЛОДЖИС ГМБХ	168832	28,6%
BERKEMANN	BERKEMANN HUNGARY BT., БЕРКЕМАHN ГМБХ УНД КО.КГ (Германия)	131396	22,3%
IMARA ORTO	IMARA SHOES FACTORY S.L	51745	8,8%
ORTUZZI	HONGKONG (GZ) GRACE SHOES DEVELOPMENT CO.,LIMITED	46993	8,0%
CHINA HOUSE	CHINA HOUSE FOOTWEAR LTD	38880	6,6%

FOOTWEAR			
MUBB	MUBB-PRODUCT D.O.O.	33450	5,7%
	GUANGZHOU SUPEROCEAN INDUSTRY DEVELOPMENT CO.,LTD, ORTHOBOOM GMBH и др.	89381	15,1%
ORTHOBOOM			
SOLIDUS	SOLIDSCHUHWERK GMBH	15468	2,6%
BIRKENSTOCK	BIRKENSTOCK GMBH & CO	4491	0,8%
FIDELIO, EMANUELA, EXTRO STYLE	FIDELIO, EMANUELA, EXTRO STYLE	3205	0,5%
MEMO	MDH SP.Z O.O.	1889	0,3%
LEON SHOES	LEOS DUDA-LEON SHOES	1865	0,3%
Другие		2459	0,4%
Общий итог		590054	100%

Источник: ФТС, расчет ГидМаркет

4.2.3. Средняя цена импорта

Средняя цена импорта пары ортопедической обуви в Россию в 2018 г. составила 29,4 \$, или 1843 руб. К верхней ценовой категории импортируемой ортопедической продукции относятся ТМ SOLIDUS (средняя цена импорта 52,4\$⁶, или 3285 руб.), BERKEMANN (средняя цена импорта 50,3 \$, или 3,153 руб), ORTMANN (34,1\$, или 2137 руб.), ORTOPEDIJOS KLINIKA (49,6\$, или 3111 руб).

Таблица 7. Средняя цена импорта в Россию ортопедической обуви, 2018 г.

Товарный знак	Предприятие-изготовитель	Средняя цена импорта, \$/пара	Средняя цена импорта, руб./пара
SOLIDUS	SOLIDSCHUHWERK GMBH	52,4	3 285
BERKEMANN	BERKEMANN HUNGARY VT. БЕРКЕМАНН ГМБХ УНД КО.КГ (Германия)	50,3	3 153
ORTMANN	РЕХАРД ТЕХНОЛОДЖИС ГМБХ	34,1	2 137
BIRKENSTOCK	BIRKENSTOCK GMBH & CO	28,3	1 774
FIDELIO, EMANUELA, EXTRO STYLE	FIDELIO, EMANUELA, EXTRO STYLE	26,5	1 662
CHINA HOUSE FOOTWEAR	CHINA HOUSE FOOTWEAR LTD	16,6	1 043
ORTUZZI	HONGKONG (GZ) GRACE SHOES DEVELOPMENT CO.,LIMITED	12,0	753
ORTHOBOOM	GUANGZHOU SUPEROCEAN INDUSTRY DEVELOPMENT CO.,LTD	18,0	1 129
ORTOPEDIJOS KLINIKA	UAB ORTOPEDIJOS KLINIKA	49,6	3 111
MEMO	MDH SP.Z O.O.	30,7	1 922
LEON SHOES	LEOS DUDA-LEON SHOES	19,5	1 222
MUBB	MUBB-PRODUCT D.O.O.	14,6	915
IMARA ORTO	IMARA SHOES FACTORY S.L	10,3	646
Средняя цена импорта на ортопедическую обувь		29,4	1 843

Источник: ФТС, расчет ГидМаркет

⁶ Здесь и далее цена указана на одну пару

К нижней ценовой категории импорта относится ортопедическая обувь, производимая в Китае: CHINA HOUSE FOOTWEAR (16,6\$, или 1043 руб.), ORTUZZI (12,0\$, или 753 руб.), ORTHOVOOM (18,0\$, или 1129 руб.), а также сербская ортопедическая обувь ТМ MUBB (14,6\$, или 915 руб.), испанская IMARA ORTO (10,3\$, или 646 руб.).

5. Анализ экспорта в 2018г.⁷

5.1. Объем экспорта продукта

По итогам 2018 г. объем экспорта ортопедической обуви (без учета стран Таможенного Союза) составил 3,5 тыс. пар, или 153,4 тыс. \$ (9,62 млн руб). При этом более 90% экспорта в стоимостном выражении составляет реэкспорт – экспорт ранее ввезенных товаров (не производимых на территории России).

Таблица 8. Объем экспорта ортопедической обуви из России, 2018 г.⁸

Вид поставок	Кол-во, пар	Стоимость, тыс. \$	Стоимость, млн руб.	Доля в натуральном выражении, %	Доля в стоимостном выражении, %
Экспорт произведенной в России продукции	380	13,4	0,84	10,8%	8,7%
Реэкспорт	3135	140,0	8,78	89,2%	91,3%
Итого:	3515	153,4	9,62	100,0%	100,0%

Источник: ФТС, расчет ГидМаркет

Фактически, экспорт произведенной в России ортопедической обуви осуществляют два предприятия-изготовителя: ЗАО «ЮЛИАННА» (ТМ ORTHOVOOM) и ИП СУЛТАНОВ О.М. (ТМ SURSIL ORTHO). Экспорт продукции ТМ ORTHOVOOM в 2018 г. составил 322 пары, или 11,4 тыс. \$. Направления поставок: Великобритания, Катар, ОАЭ. Экспорт продукции ТМ SURSIL ORTHO в 2018 г. составил 58 пар на сумму 2,1 тыс. руб. Направление поставок – ОАЭ.

Доля экспорта в структуре российского производства незначительна и на динамику объема рынка значимого влияния не оказывает.

⁷ Без стран Таможенного Союза

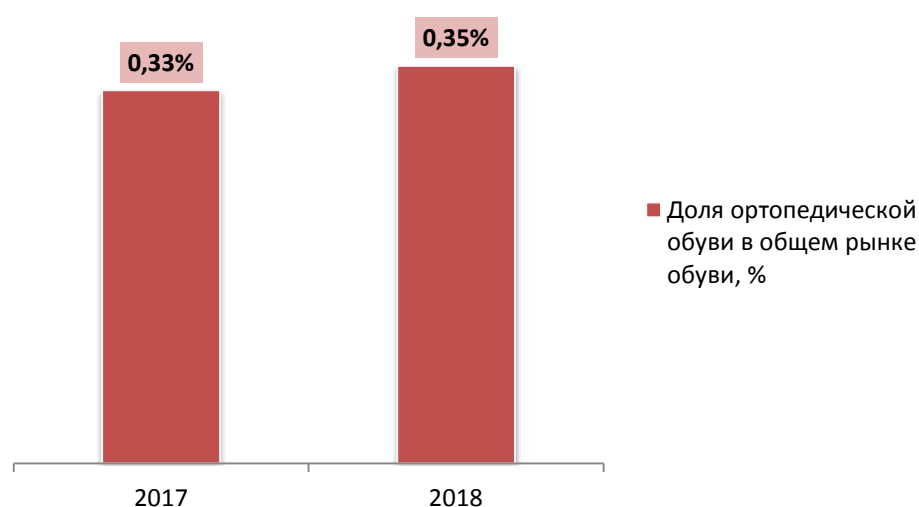
⁸ Без стран Таможенного Союза

6. Динамика доли рынка ортопедической обуви в общем рынке обуви, 2017-2018гг.

По данным Discovery Research Group, общий объем рынка обуви в России в 2018 г. составил 328,9 млн пар обуви, сократившись относительно 2017 г. на 5,5%.

Таким образом, доля ортопедической обуви в общем рынке обуви составила в 2018 г. 0,35%, в 2017 г. 0,33%, что указывает не на снижение спроса на ортопедическую обувь как на вид товара, а снижение спроса на общую группу товаров в целом вследствие ограниченности доходов, нового витка девальвации рубля во второй половине 2018 г. и других экономических факторов.

Диаграмма 15. Доля ортопедической обуви в общем объеме рынка обуви, 2017-2018 гг.,%



Источник: Росстат, ФТС, Discovery Research Group, расчет ГидМаркет

На **ОБЩЕМ** рынке обуви в России можно выделить следующие особенности:

- Доминирование в структуре обувного рынка импортной продукции. Так, по оценке Discovery Research Group, в I пол. 2018 г. на долю отечественного производства пришлось 26,53%, на долю импорта – 75,68%. – то есть рынок общей обуви еще более зависим от импорта, чем рынок ортопедической обуви.

- Во второй половине 2018 г. новый виток девальвации национальной валюты в очередной раз негативно повлиял на покупательскую способность населения, что негативно сказалось на объеме продаж обуви по итогам 2018 г. в целом.

- Рынок находится в процессе консолидации – увеличивается совокупная доля крупнейших обувных брендов. Данная особенность характерна не только для обувного рынка России, но и для многих потребительских и промышленных рынков

- Рост масштабов бизнеса крупных игроков сопровождается диверсификацией. Так, на общем рынке обуви в России в 2017-2018 гг. компания Zenden Group использовала расширение ЦА и выход в новые ценовые сегменты, вывод в российскую розницу двух итальянских брендов - Sergio Tacchini и - Carrera. ГК «Обувь России» применила выход на новые рынки: одежда из кожи,

линия бесшовного белья, линия домашней одежды, товары для дома. Также компания рассматривает новые направления для работы - B2B, сектор крупных оптовых клиентов и крупных отраслевых предприятий. Компания Kari - развитие сети магазинов детских товаров Kari Kids. «Эконика» расширила линейку аксессуаров.

■ С целью привлечения потребителей специализированная розница находится в поиске новых решений. Например, компания Zenden делает ставку на запуск больших магазинов площадью от 1000 кв. м., Thomas Munz представит новый формат магазинов (более дорогие, с насыщенным цветовым решением), магазин New Balance Residence Moscow призван стать площадкой для разнообразных мероприятий - запуски новых продуктов и коллекций, тематические лекции и public talks на актуальные темы, авторские выставки и другое.

■ Рост популярности интернета как канала покупок

■ Digital и on-line-технологии используются операторами рынка для оптимизации производственных, логистических процессов и организации процессов продаж.

Описанные динамика и особенности общего обувного рынка позволяют констатировать, непростую ситуацию для обувного рынка в целом, усиления конкурентной борьбы, снижение покупательской способности населения. Ортопедическая обувь не теряет своей привлекательности, необходимости для потребителя – в то же время необходимо констатировать, что сегмент развивается в непростых макроэкономических условиях, что не дает возможности для активного прироста покупательского спроса.

7. Анализ конкурентов (TOP-22⁹)

7.1. Крупнейшие игроки на рынке

В таблице 9 представлены крупнейшие игроки – торговые марки на рынке ортопедической обуви.

Таблица 9. Крупнейшие игроки на рынке ортопедической обуви

ТМ (юр. лицо)	Ввоз в РФ в 2018 г. (для зарубежных марок), выручка (для отечественных производителей, при наличии)	Краткая характеристика	Ассортимент в рамках анализируемого рынка	Контактная информация
Ortmann (Рехард)	Ввоз: детская – 100,9 тыс. пар; взрослая – 67,9 тыс. пар.	Европейский ортопедический бренд, специализирующийся в области лечения и профилактики заболеваний стопы. Все ортопедические изделия ORTMANN имеют Регистрационное Удостоверение РОСЗДРАВНАДЗОРА (медицинские изделия протезно-ортопедические)	Женская, мужская, детская, профессиональная ортопедическая обувь линейки CORK, детская лечебно-профилактическая линейки KIDS, линейка модельная (обувь для взрослых с ортопедическими элементами)	125993, г. Москва, ул. Правды, д. 24, стр. 4, офис 811 e-mail: ortmann@rehard.de
Berkemann (экскл. дистрибутор ООО «Никамед»)	Ввоз: взрослая – 131,4 тыс. пар.	Мировой производитель комфортной обуви, работает на рынке более 130 лет. Уникальная разработка компании – 5-ти фазная ортопедическая стелька	Ортопедическая обувь для взрослых. Линейки Berkina, Berkoflex, Berkoflex Stretch, X-pro-MAXIM	Оптовые продажи в РФ ООО «НИКАМЕД» тел.: (495) 609-63-33 www.nikamed.ru
Sursil-Ortho (ИП Султанов, производство ООО «БОТИЛЬОН», ООО «СУРСИЛ-ОРТО»)	Выручка ООО «БОТИЛЬОН» (производство) в 2017г. 14,7 млн руб. ООО «СУРСИЛ-ОРТО» (производство) выручка в 2017 г. 114, 9 млн руб.	Работает с 2003 г. Разрабатывает, проектирует и производит ортопедические изделия и стельки, в т.ч. - индивидуальные	Мужская, женская, детская, подростковая ортопедическая обувь. В ассортименте линейки стабилизирующей, профилактической,	140182, Московская обл., г. Жуковский, Заводская ул, д. 13, оф. 21 Тел.: 8 (495) 258 61 58, 8 (800) 505 48 14

⁹ По данным перечня, предоставленным Заказчиком

	Прогноз выручки в 2018 г. ¹⁰ – 130,8 млн руб.		диабетической, терапевтической ортопедической обуви	https://www.sur-sil.ru
Solidus (ООО Меди Рус)	Ввоз: взрослая - 15,5 тыс. пар.	Компания Solidus, специализирующаяся на производстве лечебной обуви, основана в Германии в 1910 году.	Детская, женская, мужская ортопедическая обувь, терапевтическая обувь	123290, Москва, Бережковская наб. 20, стр. 64 info@mediexp.ru , тел.: 8 800 511-77-39, 8 495 225-06-00
Leon (импортные поставки через ЗАО «Меортекс», продажи через «Леон Сабо» ИП Захаров А.П.)	Ввоз: взрослая – 0,94 тыс. пар, детская – 0,93 тыс. пар.	Работает с 1999 г.	Детская, женская, мужская ортопедическая обувь	127254 г. Москва, Огородный проезд д.6, тел.: +7 (495) 255 22 07, https://leonsabo.ru
Orthoboom (ввоз через ЗАО «Юлианна», продажи через «Ортобум» ИП Маркова-Дорей Ю.В.)	Ввоз: детская – 25,88 тыс. пар. Выручка ООО «Ортобум» в 2017 г. 103,5 млн руб., в 2018 г. 117 млн руб.	Позиционируется как «собственное производство», по факту обувь произведена в Китае	Детская ортопедическая и профилактическая обувь, детская антиварусная обувь, линия взрослой ортопедической обуви	Нижегородская обл., г. Нижний Новгород, ул. Рождественская, д. 21, пом. 14 тел.: +7 (910) 878-15-03, 603001, https://orthoboom.ru
Twiki (ООО «Тривес», ООО «ТД «ТРИВЕС СПБ») – оба производителя	Выручка ¹¹ в 2017г. 1311,3 млн руб., прогноз выручка 2018 г. 1416,8 млн руб.	Основана в 1992 году в г. Санкт-Петербурге. В 2015 г. компания «Тривес» стала лауреатом Всероссийской промышленной премии «Глобальная индустрия 2015» и получила Национальный знак качества «Выбор России».	Ортопедическая обувь для детей	192102, Санкт-Петербург ул. Самойловой, д.5, корп.21, тел.: +7(812)329-72-97, info@trives-spb.ru
Tapiboo (ООО «Тапибу»)»	Выручка в 2017 г. 335,9 млн руб., прогноз выручки в 2018 г. 363,5 млн руб. Объем производства по данным	Российский производитель, г. Санкт-Петербург. Производство обуви начато в 2015 г.	Ортопедическая обувь для детей, профилактическая обувь для детей	194223, Санкт-Петербург, ул. Курчатова, д. 10, лит. К, тел.: 8 800 505-08-46, www.tapiboo.ru

¹⁰ Здесь и далее прогноз выручки по данным Росстат за 2014-2017 гг.

¹¹ Суммарно по двум юр. лицам

	компании – 100 тыс. пар обуви в год			
Luomma (Луомма)	Данных о ввозе обуви в 2018 г. под данной ТМ нет	Позиционирует себя как российский производитель с финскими корнями	Узкий ассортимент детской ортопедической обуви	Санкт-Петербург, наб. канала Грибоедова, 67, тел.: 8 (800) 100-53-10, info@luomma.ru
Luomma LM Orthopedic (ООО «Экотен»)	Выручка в 2017 г. 762,9 млн руб., прогноз выручки в 2018 г. 887,9 млн руб.	Осуществляет производство совместно с финской компанией Luomma	Обувь ортопедическая взрослая, домашняя обувь, обувь терапевтическая, обувь ортопедическая детская	197110, Санкт-Петербург г, Константиновский пр-кт, д. 18, корпус литер А, тел.: +7 (812) 325-09-0, info@ecoten.ru
Ortuzzi (ввоз через ООО «БМК», продажи через ТД «Атлетика», ООО «Кладовая здоровья»)	Ввоз: детская – 46,99 тыс. пар.	Предлагает франшизу на открытие ортопедического салона. Производство обуви под ТМ Ortuzzi расположено в Китае	Детская ортопедическая обувь	198095, Санкт-Петербург, ул. Швецова, 23, тел.: +7 (812) 740-70-50, http://atletika.ru
Ортомода (ООО «Ортомода ЦПОСН», ООО «Ортомода»)	Выручка ¹² в 2017 г. 201,0 млн руб., прогноз выручки в 2018 г. 219 млн руб.	Российский производитель. Работает с 2004 г. Поставщик гос. мед. учреждений. В 2016 г. по результатам конкурса-рейтинга Минпромторга России «Сделано для детства» компания «Ортомода» вошла в ТОП 30 лучших предприятий России. В 2017 году в Технополисе «Москва» построено и запущено новое производство ортопедической обуви. Выполняют обеспечение инвалидов необходимыми моделями обуви в	Детская, мужская, женская ортопедическая обувь, реабилитационная обувь, обувь при заболеваниях Халюс вальгус, сахарном диабете, обувь на протез, ортопедические сабо, Серийное производство и индивидуальный пошив обуви.	109316, Москва г, Волгоградский пр-кт, д. 42, корпус 5, офис I, тел.: 8 (495) 255-55-24 orthoped@orthomoda.ru

¹² Суммарно по двум юр. лицам

		рамках гос. программ		
Орфея (ООО «ОРФЕЯ», ООО "ОРТО-МЕД")	Выручка в 2017 г. 163,0 млн руб., прогноз выручки в 2018 г. 183,6 млн руб.	Российский производитель Уральского ФО. Работает в 1998 г.	Детская ортопедическая малосложная лечебно-профилактическая обувь, Ортопедическая малосложная лечебно-профилактическая Антиварусная обувь, Брейсы Понсети Серийное производство и индивидуальный пошив обуви	454119, Челябинск г, ул. Аптечная, 6-а, тел./факс (351) 253-67-66, тел. (351) 253-68-54, https://orfeya.ru
Персей Орто (ООО «Ортопедический Центр «Персей»)	Выручка в 2017 г. 69,1 млн руб., прогноз выручки в 2018 г. 75,4 млн руб.	Основан в 2002 г. Ортопедический Центр «Персей» изготавливает ортопедические изделия всех категорий сложности по индивидуальному гипсовому слепку и на основе 3D сканирования. Клиентам доступен огромный выбор базовых моделей, сшитых вручную на собственном производстве	Детская, подростковая, мужская, женская ортопедическая обувь, антиварусная, стабилизирующая	г. Москва, ул. Уссурийская 14, корп. 2. Тел.: +7(495) 469-99-05, +7(495) 469-94-32, www.persey-orto.ru
«М.Е.Г.А. Orthopedic» (ООО «ПК «Мега Ортопедик»)	Выручка в 2017 г. 32,4 млн руб., прогноз выручки в 2018 г. 36,5 млн руб.	Первоначально производство открылось в 2008 году в Турции. В 2013 году состоялось открытие нового производства в России в городе Раменское, Московская область.	Детская ортопедическая обувь. Индивидуальное изготовление сложной ортопедической обуви	Московская обл., г. Раменское, ул. Карла Маркса, д.5 тел. +7 (495) 988-49-79 mail: hello@mega-orthopedic.ru
OrthoMS, Nursingcare (ОртоМС)	Нет данных относительно ввоза в 2018 г.	Оптовая компания, расположенная в г. Москве	Взрослая ортопедическая обувь, обувь для диабетиков, профессиональная обувь	Тел/факс: +7-495-128-15-36 Моб.тел.: +7-926-066-70-43 e-mail: orthoms.corp@gmail.com
IMARAorto (импортируется)	Ввоз: взрослая – 51,7 тыс. пар	Испанская компания IMARA с 2011 г.	Ортопедическая обувь для	112201, г. Москва, 1-й

через ООО «Еврообувьопт»)		выпускает обувь с ортопедическими свойствами под торговой маркой IMARAorto. В городах Екатеринбург, Краснодар, Москва, Алмата работают постоянные региональные представители.	взрослых	Котляковский пер., дом 1, стр 99, офис 221 тел.: +7 499 322 48 87 http://imaraorto.tilda.ws
Mubb, Giulietta (ООО «Серпска обувь»)	Ввоз MUBB: взрослая – 33,45 тыс. пар, ввоз GIULIETTA – нет данных	Обувь из Сербии.	Ортопедическая обувь для взрослых	119618, г Москва, Западный административный округ, район Солнцево, ул Воскресенская, д 1А, корп 1
Birkenstock (ООО «Брэндпуль Еаст»)	Ввоз: взрослая – 4,295 тыс. пар, детская - 0,196 тыс. пар	Всемирно известный бренд обуви, приоритетом которого является качество, функциональность и соблюдение традиций. Год основания ¹³ – 1774, Германия. С начала 2013 года было создано более 1100 новых рабочих мест, почти все они располагаются в Германии	Детская, мужская, женская ортопедическая обувь	Москва, ул. Новодмитровская, 1с1, оф.203 тел.: + 7 (499) 455-02-14 www.brandpool-east.com , e-com@brandpool-east.com
Orthotitan («Мир Титана НПИП» ООО)	Ввоз: нет данных. Выручка в 2017 г. 248,7 млн руб. Прогноз выручки в 2018 г. 253,7 млн руб.	Представитель «Titan Deutschland GmbH» (Германия) в России	Детская и взрослая ортопедическая малосложная обувь, обувь для больных сахарным диабетом, обувь на протезы и аппараты	Москва, ул. Кашёнкин Луг 8, корп.3, Тел.: 8(495)937-31-60, info@mirtitana.com
Comfortline (ООО «КомфортЛайн»)	Выручка 2017-2018 гг. – нет данных	Собственная марка комфортной обуви Comfortline, производится в Европе ¹⁴ .	Детская, взрослая ортопедическая обувь	Москва, тел.: +7 977 682 6024, +7 916 238 3375, comfortline1@mail.ru
Fidelio, Emanuela (ООО)	Выручка в 2017 г. 27,8 млн руб.	Специализируется на поставках	Мужская и женская	Москва, Нижний

¹³ По данным компании

¹⁴ По данным оператора рынка

«ЕВРООРТО»)	Ввоз: взрослая – 3,2 тыс. пар	ортопедической обуви от ведущих брендов Европы и компрессионного трикотажа	ортопедическая обувь	кисельный пер., д. 5/23, стр.1, офис 420, Тел: +7 (495) 646-01-37 shop@be-life.ru
-------------	----------------------------------	--	-------------------------	--

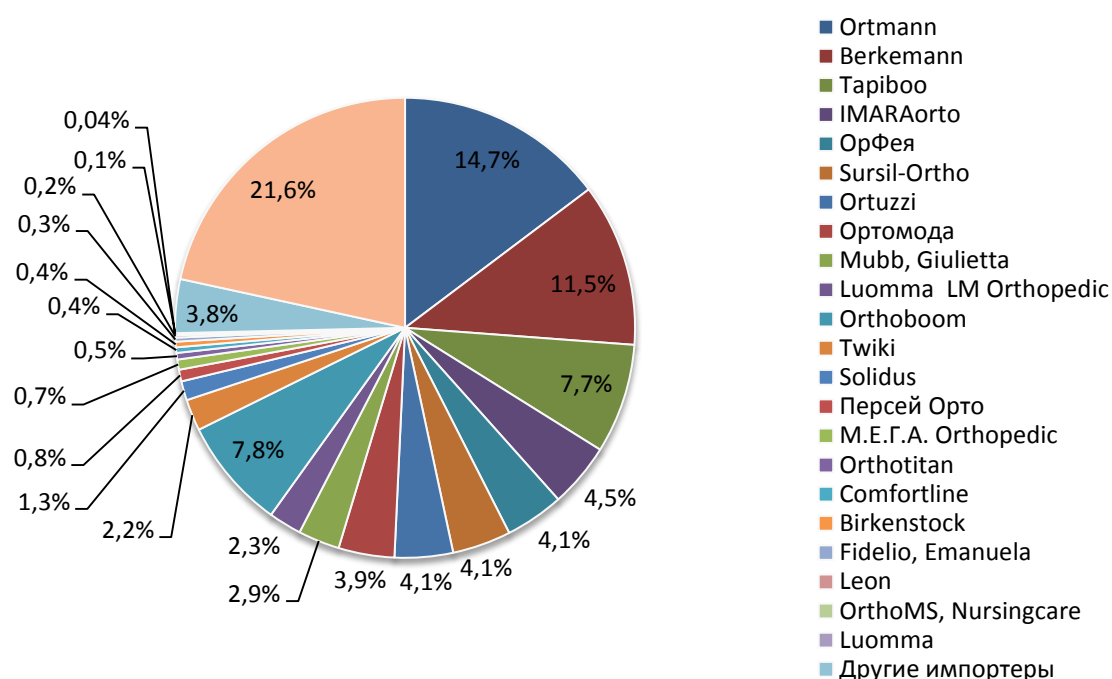
Источник: ФТС, Росстат, данные операторов рынка, прогноз ГидМаркет по данным Росстат

7.2. Доли на рынке крупнейших конкурентов¹⁵

Характеризуя конкурентную ситуацию на рынке ортопедической обуви в России, необходимо отметить, что рынок в целом характеризуется низким уровнем конкурентной концентрации (большое количество операторов с небольшими долями рынка, индекс Херфиндала — Хиршмана равен $HNI = 580$, $HNI < 1000$ — низкоконцентрированный рынок).

Особенностью рынка является то, что сегменты импортной и отечественной продукции имеют разные степени конкурентной концентрации. В сегменте импортной продукции более 90% импорта приходится на семь торговых марок: Ortmann, Berkemann, Imara Orto, Ortuzzi, Mubb, Orthoboom, Solidus. В сегменте отечественного производства — значительный объем производства ортопедической обуви представлен некрупными региональными операторами, крупные же российские производители ортопедической обуви сконцентрированы в Москве и Московской обл., Санкт-Петербурге.

Диаграмма 16. Доли на рынке ортопедической обуви крупнейших марок-конкурентов, 2018г., %



Источник: ФТС, Росстат, данные операторов рынка, расчет и оценка ГидМаркет

К крупнейшим операторам рынка ортопедической обуви (в порядке убывания доли рынка) относятся: Ortmann (14,7%), Berkemann (11,5%), Orthoboom (7,8%), Tapiboo (7,7%), IMARAorto (4,5%), OpFeя (4,1%), Sursil-Ortho (4,1%), Ortuzzi (4,1%), Ортомодa (3,9%), Mubb, Giulietta (2,9%), Luomma LM Orthopedic (2,3%), Twiki (2,2%).

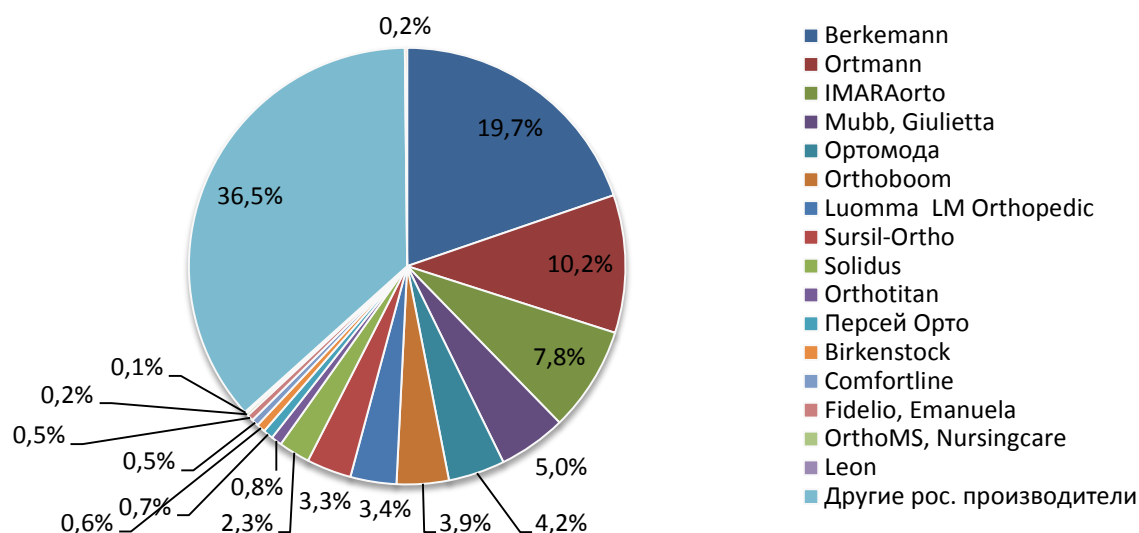
Таким образом, в 2018 г. на рынке ортопедической обуви России можно выделить 12 крупных торговых марок (как импортных, так и отечественных), совокупно на которые приходится 69,3% общего объема рынка ортопедической обуви, еще 4,7% приходится на 10 менее крупных торговых

¹⁵ Оценочно, на основании данных о выручке (при наличии), ассортиментного ряда

марок, 21,6% – на других российских производителей¹⁶, 3,8% - на прочие импортируемые торговые марки.

Ввиду того, что отдельные операторы специализируются на сегменте детской или только на сегменте взрослой ортопедической обуви, целесообразно рассмотреть конкурентную картину в каждом из указанных сегментов.

Диаграмма 17. Доли в сегменте ВЗРОСЛОЙ ортопедической обуви крупнейших марок-конкурентов, 2018 г., %



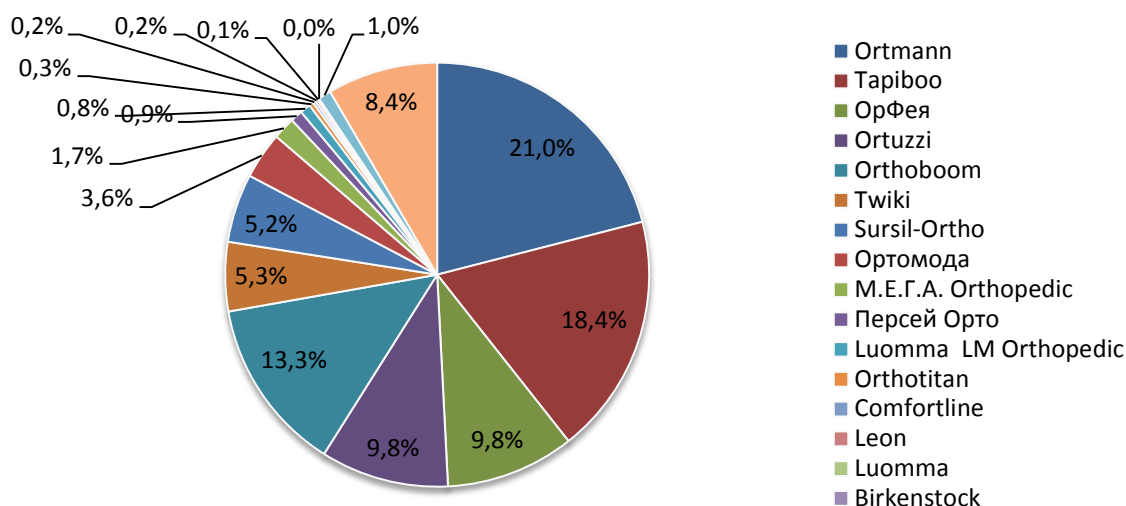
Источник: ФТС, Росстат, данные операторов рынка, расчет и оценка ГидМаркет

Так, в сегменте взрослой ортопедической обуви крупные торговые марки (в порядке убывания доли в сегменте) Беркеманн (19,7%), Ортманн (10,2%), ИМАРАрто (7,8%), Мубб, Джулиетта (5,0%), Ортомода (4,2%), Ортобूम (3,9%), Луомма LM Orthopedic (3,4%), Сурсил-Орто (3,3%), Солидус (2,3%). Еще на семь операторов сегмента взрослой ортопедической обуви приходится 3,5% объема сегмента взрослой ортопедической обуви, 36,5% объема сегмента взрослой

¹⁶ оценка доли рынка российских производителей ортопедической обуви производилась с использованием двух подходов: оценки натурального объема производства на основании данных относительно выручки указанных производителей и данных относительно объема производства самих компаний (если они заявляют о своих объемах производства), а также полученные значения сопоставлялись с данными, представленными в таблице "Таблица 2. Динамика производства ортопедической обуви по федеральным округам, 2017-2018 гг., тыс. пар.". Отечественные предприятия-производители, представленные в перечне, предоставленном Заказчиком, расположены в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге, Челябинске, то есть в Центральном, Северо-Западном и Уральском ФО. Согласно данным указанной таблицы 2, в структуре производства ортопедической обуви в России доля производителей из других федеральных округов (кроме ЦФО, СЗФО, УФО), составляет около 24%. С учетом того, показатель выручки производителей ортопедической обуви считался более достоверным источником, доля "прочих производителей" снижена до 21,6%. Таким образом, в категории "другие" включены производители, расположенные в Приволжском, Сибирском, Северо-Кавказской, Южном, Дальневосточном ФО. Какие это конкретно производители – в рамках данного исследования не изучалось, так как предметом оценки служили именно 22 компании перечня, предоставленного Заказчиком. Возможно, это местные протезно-ортопедические предприятия, региональные филиалы Федерального государственного филиала унитарного предприятия «Московское протезно-ортопедическое предприятие» и т.п.

ортопедической обуви приходится на других региональных российских производителей¹⁷, 0,2% - на прочие импортные торговые марки взрослой ортопедической обуви.

Диаграмма 18. Доли в сегменте ДЕТСКОЙ ортопедической обуви крупнейших марок-конкурентов, 2018г., %



Источник: ФТС, Росстат, данные операторов рынка, расчет и оценка ГидМаркет

В сегменте детской ортопедической обуви к крупным относятся восемь торговых марок: Ortmann (21,0%), Tariboo (18,4%)¹⁸, Orthoboom (13,3%), OpFeя (9,8%), Ortuzzi (9,8%), Twiki (5,3%), Sursil-Ortho (5,2%), Ортомодa (3,6%). Еще на восемь марок в сегменте детской ортопедической обуви совокупно приходится 4,2%. На долю других марок российского производства приходится 1,0% объема сегмента, на долю прочих импортных торговых марок детской ортопедической обуви приходится 8,4% объема сегмента.

7.3. Доля рынка компании Никамед

По данным, предоставленным компанией ООО «Никамед», объем ввоза в Россию ортопедической обуви данной компанией в 2018 г. составил 351 897 шт., в том числе взрослой ортопедической обуви 237 018 шт., детской ортопедической обуви – 114 879 шт., что составляет 30,7% общего объема рынка ортопедической обуви в натуральном выражении в 2018 г. В том числе в сегменте взрослой ортопедической обуви ввоз компании ООО «Никамед» составляет 35,6% от объема сегмента, в сегменте детской ортопедической обуви ввоз компании ООО «Никамед» составляет 23,9% от объема сегмента.

¹⁷ Алгоритм оценки доли других региональных производителей аналогичен алгоритму, описанному в пояснении к диаграмме 16

¹⁸ Оценка доли ТМ Tariboo выполнена на основе данных оператора рынка относительно объема годового выпуска продукции и выручки данного оператора

8. Рекомендации и выводы

Объем рынка ортопедической обуви в России в 2018 г. составил 1146,6 тыс. пар, что на 1,1% меньше объема рынка 2017 г. Основным фактором сокращения объема рынка выступило сокращение объемов отечественного производства ортопедической обуви в 2018 г. Рост объемов импорта в 2018 г. не смог полностью компенсировать динамику объема анализируемого рынка. В объеме анализируемого рынка 58,1% приходится на ортопедическую обувь для взрослых и 41,9% – для детей. Доля импортной продукции на рынке ортопедической обуви в России в натуральном выражении составляет 51,5% в 2018 г.

Рынок ортопедической обуви в России испытывает отрицательное влияние со стороны макрофакторов. Девальвация национальной валюты и снижение реальных доходов населения стали определяющими факторами в сокращении спроса на качественную импортную ортопедическую обувь на протяжении последних пяти лет, потребитель был вынужден искать более дешевые отечественные и импортные аналоги. На развитие отечественного производства ортопедической обуви негативное влияние оказывает выбор компаний-участников гос. программ по изготовлению ортопедической обуви для нуждающихся категорий населения по принципу наименьшей цены, установление предельной суммы компенсации за одну пару обуви, что негативно сказывается на развитии качественного предложения от российских производителей. Усиливает негативное влияние макрофакторов также и низкая грамотность населения в вопросах необходимости и выбора ортопедической обуви, и острая нехватка узкоспециализированных кадров в производстве ортопедической обуви.

Среди актуальных трендов ортопедического рынка обуви – проникновение модных тенденций в модели ортопедической обуви. Именно этот тренд стабильно демонстрируют зарубежные производители. Такая ортопедическая обувь является не только функциональной и анатомически правильной, но и соответствует самым актуальным тенденциям в моде и потребительским предпочтениям. Также все большее число сетей, специализирующихся на реализации ортопедических изделий, вводит в салонах услугу диагностики стоп. Развитие мирового рынка ортопедических изделий оказывает положительное влияние на российский рынок ортопедической обуви и в то же время усложняет развитие российских производителей на рынке.

На фоне пятилетнего постоянного снижения реальных доходов населения на рынке ортопедической обуви усиливается ценовая конкуренция. Потребители вынуждены искать альтернативу качественной импортной ортопедической обуви вследствие ограниченности финансовых возможностей.

По итогам 2018 г. объем импорта ортопедической обуви в Россию в натуральном выражении составил 590,1 тыс. пар, в стоимостном выражении объем импорта ортопедической обуви в Россию составил 17,33 млн \$, или 1086,6 млн руб. Прирост объема импорта ортопедической обуви в 2018 г. относительно 2017 г. составил 12,9%

В структуре импорта ортопедической обуви в Россию в натуральном выражении на 4 страны (Германия, Китай, Польша, Испания) приходится 82,7% объема импорта. Германия в структуре импорта ортопедической обуви в Россию в натуральном выражении в 2018 г. занимает 33,0%, Китай – 27,3%, Польша – 13,0%, Испания 9,4%.

На долю Венгрии приходится 6,2% импорта ортопедической обуви в Россию в натуральном выражении, на долю Сербии 5,7%, Хорватии 2,4%.

Средняя цена импорта пары ортопедической обуви в Россию в 2018 г. составила 29,4 \$, или 1843 руб. К верхней ценовой категории импортируемой ортопедической продукции относятся ТМ SOLIDUS (средняя цена импорта 52,4\$¹⁹, или 3285 руб.), BERKEMANN (средняя цена импорта 50,3 \$, или 3,153 руб), ORTMANN (34,1\$, или 2137 руб.), ORTOPEDIJOS KLINIKA (49,6\$, или 3111 руб).

Доля экспорта в структуре российского производства незначительна и на динамику объема рынка значимого влияния не оказывает.

Характеризуя конкурентную ситуацию на рынке ортопедической обуви в России, необходимо отметить, что рынок в целом характеризуется низким уровнем конкурентной концентрации (большое количество операторов с небольшими долями рынка, индекс Херфиндала — Хиршмана равен $HHI = 580$, $HHI < 1000$ – низкоконцентрированный рынок).

К крупнейшим операторам рынка ортопедической обуви (в порядке убывания доли рынка) относятся: Ortmann (14,7%), Berkemann (11,5%), Orthoboom (7,8%), Tapiboo (7,7%), IMARAorto (4,5%), ОрФея (4,1%), Sursil-Ortho (4,1%), Ortuzzi (4,1%), Ортомода (3,9%), Mubb, Giulietta (2,9%), Luomma LM Orthopedic (2,3%), Twiki (2,2%).

В 2018 г. на рынке ортопедической обуви России можно выделить 12 крупных торговых марок (как импортных, так и отечественных), совокупно на которые приходится 69,3% общего объема рынка ортопедической обуви, еще 4,7% приходится на 10 менее крупных торговых марок, 21,6% – на других российских производителей, 3,8% - на прочие импортируемые торговые марки.

Рынок ортопедической обуви развивается в условиях непростой ситуации для обувного рынка в целом, в условиях усиления конкурентной борьбы, снижения покупательской способности населения. Ортопедическая обувь не теряет своей привлекательности, необходимости для потребителя – в то же время необходимо констатировать, что непростые макроэкономические условия не дают возможности для активного прироста покупательского спроса.

В указанных условиях развития рынка ортопедической обуви действующим операторам рынка можно рекомендовать:

- проведение более глубокой сегментации, формирование отдельных стратегий коммуникаций с каждым из узких потребительских сегментов;
- формирование культуры приобретения специализированных групп ортопедической обуви для взрослых: профессиональной обуви, обуви при заболеваниях Hallux Valgus и т.п. – российские потребители не достаточно осведомлены о возможностях и необходимости использования ортопедической обуви для взрослых;
- использование положительного влияния эффекта масштаба при организации системы продаж;
- использование операторами рынка Digital и on-line-технологий для оптимизации производственных, логистических процессов и организации процессов продаж, что

¹⁹ Здесь и далее цена указана на одну пару

позволяет снизить долю совокупных затрат в выручке и сохранить уровень прибыли в условиях снижения продаж в кризисные периоды;

- поиск направлений диверсификации товарного ассортимента;
- разработку новых/повышение эффективности существующих программ лояльности.

Методы

В рамках исследования использованы следующие методы сбора информации:

- ✓ Кабинетное исследование. Поиск и анализ информации из различных источников, проведение расчетов. Статистика и аналитика*
- ✓ Прогноз ГидМаркет. Современные статистические методы прогнозирования с поправкой на мнение экспертов.

Источники информации

- ✓ Базы данных Госкомстата
- ✓ Базы данных федеральной налоговой службы
- ✓ Базы данных федеральной таможенной службы
- ✓ Открытые источники (сайты, порталы)
- ✓ Отчетность эмитентов
- ✓ Сайты компаний
- ✓ Опросы участников рынка
- ✓ Архивы СМИ
- ✓ Региональные и федеральные СМИ
- ✓ Инсайдерские источники
- ✓ Специализированные аналитические порталы

* До октября 2019г. финансовые показатели по основным операторам рынка и отраслевые коэффициенты за 2018 г. – прогноз ГидМаркет на основании динамики за 2014-2017 гг., кроме случаев, когда данные об итогах финансового 2018 г. оператор раскрывает публично.

С октября 2019 г. – данные финансовых показателей операторов за 2018 г. согласно данным Росстат

ГидМаркет
gidmark.ru
info@gidmark.ru
+7 (499) 643-41-45

