



**Отраслевые обзоры**

# **Легкая промышленности России**

Департамент консалтинга  
группы ИНЭК

Москва, 2004 г.

## Содержание

<b>1</b>	<b>Общая характеристика отрасли.....</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>Ситуация в мировой текстильной промышленности.....</b>	<b>4</b>
<b>3</b>	<b>Динамика и структура легкой промышленности.....</b>	<b>4</b>
<b>4</b>	<b>Предприятия текстильной отрасли.....</b>	<b>7</b>
4.1	Региональное распределение.....	8
<b>5</b>	<b>Спрос и потребление.....</b>	<b>9</b>
5.1	Текстиль.....	9
5.2	Одежда.....	11
<b>6</b>	<b>Формирование цен на ткани.....</b>	<b>13</b>
<b>7</b>	<b>Сырье для текстильной промышленности.....</b>	<b>14</b>
7.1	Общая ситуация.....	14
7.2	Формирование цен на хлопок.....	14
7.2.1	<i>Мировые производители хлопка.....</i>	<i>15</i>
7.2.2	<i>Российский импорт хлопка.....</i>	<i>16</i>
7.2.3	<i>Помощь государства.....</i>	<i>17</i>
<b>8</b>	<b>Проблемы и решения в текстильной отрасли.....</b>	<b>18</b>
<b>9</b>	<b>Обувная промышленность.....</b>	<b>20</b>
9.1	Общая ситуация.....	20
9.2	Структура и динамика, основные производители.....	21
9.3	Проблемы и перспективы.....	23
<b>10</b>	<b>Приложение.....</b>	<b>26</b>

# 1 Общая характеристика отрасли

Легкая промышленность включает несколько отраслей: текстильную, швейную и кожевенную, меховую и обувную. В свою очередь в текстильной промышленности 9 отраслей, в кожевенной, меховой и обувной по 5. В структуре выпускаемой продукции, наряду с производством тканей, одежды, обуви, трикотажных, чулочно-носочных и меховых изделий, а также головных уборов, текстильной и кожевенной галантереи, высок удельный вес продукции производственно-технического и специального назначения. Это производство корда для шин, сердечников стальных канатов, тканей для транспортерных лент, тканей фильтровальных и ситовых для пищевой, химической и электротехнической промышленности, тканей и других изделий для сельского хозяйства, авиационной и космической техники, вещевого имущества для силовых федеральных ведомств. Отрасль обеспечивает также основные потребности населения в изделиях медицинского назначения и хозяйствующих субъектов в специальной, рабочей одежде и обуви, средствах индивидуальной защиты.

Наибольший удельный вес в структуре легкой промышленности занимает продукция швейной и текстильной отраслей.

Исторически сложившимся специализированным районом, и центром развития легкой промышленности в России является Центральный регион. Ивановская область, дает большую часть текстильной продукции страны.

Доля легкой промышленности в объеме промышленной продукции России составляет примерно 1,5%, 1,3% в сумме налоговых платежей промышленности и 0,7% всех налоговых поступлений в бюджет.

Емкость российского рынка текстиля измеряется миллиардами долларов. Готовых тканей в России за год продается на \$1 млрд.

Краткая характеристика современной ситуации в легкой промышленности России такова: сырья нет, оборудования нет, технологий нет. Оборудование изношено почти на 60%, более половины предприятий убыточны, долги достигают 16 миллиардов рублей. В итоге 70% всех продаваемых в стране товаров легкой промышленности приходится на долю импорта, около 16% выпускается отечественными предприятиями и столько же выбрасывает на рынок теневой бизнес. По оценкам специалистов, доля "серого" импорта и "цехового" производства на текстильном рынке превышает 60%. Например, по швейным изделиям налоги платятся лишь с 1/7 части продаваемой в России продукции. Высокую степень криминализации отрасли специалисты считают главной проблемой для "белых" производителей.

Особенностью легкой промышленности является достаточно быстрая отдача вложенных средств. Оборот средств в отрасли сейчас, несмотря на фактическое отсутствие оптовой торговли, происходит 2-4 раза в год. Каждые дополнительные 100 млн. руб. оборотных средств обеспечивают прирост объема производства за год на сумму 350-700 млн. руб. в зависимости от скорости оборота.

Состояние основных производственных фондов отрасли не позволяет производить высококачественную, сравнимую с зарубежными аналогами продукцию. По состоянию на конец 2000 года степень их износа составила 54,2%, коэффициент обновления и коэффициент выбытия составили в сопоставимых ценах, соответственно, 0,5 и 2,1. По оценке НИИ статистики, на начало 2000 года доля оборудования, эксплуатируемого до 5 лет, – составила 1,4%, 6-10 лет – 21,2%, 11-20 лет – 57,3%, более 20 лет – 20,1%.

## 2 Ситуация в мировой текстильной промышленности

За последние 10-15 лет в мировой текстильной промышленности прошли очень серьезные изменения. В результате глобализации мировой экономики центр производства текстиля переместился из Европы и США в страны «третьего мира»: Юго-Восточную и Среднюю Азию, Южную Америку. Стремление к экономии на оплате персонала заставило ведущие текстильные европейские компании закрывать свои фабрики и перемещать оборудование в зоны с меньшей стоимостью труда. Правительства развивающихся стран, понимая серьезные перспективы создания своей текстильной промышленности, принимали программы поддержки развития новых производств, начиная с льгот в налогообложении и законодательств о гарантиях инвестиций и вплоть до прямых дотаций экспорта и льготных кредитов. В результате всей этой активной деятельности современный текстильный мир кардинально отличается от того, что было 15 лет назад.

Европейские компании сконцентрировались на производстве более качественной, уникальной продукции. Компании, отказавшиеся от планов переноса производства, ушли в модный сектор рынка и хай-тек технологии производства, сделали инвестиции в дизайнерские разработки и торговые марки. Однако это не означает, что в развивающихся странах производят только массовую, низкосортную продукцию. Был период, когда, например, турецкие компании массово закупали оборудование на закрывающихся российских фабриках. Но затем они уже успели заменить его на более совершенное, в том числе за счет прибылей, полученных на российском рынке.

За последнее десятилетие в Китае, Пакистане, Индии, Турции и прочих странах созданы десятки текстильных компаний с годовым оборотом около 500 млн. долларов и тысячи более мелких производителей, оснащенных самым современным оборудованием и выпускающих ассортимент из сотен видов тканей с тысячами вариантов отделки. Эти компании производят основной объем мирового текстиля. Интересно, что на ежегодно проходящих отраслевых выставках продукция европейско-американских и азиатских компаний демонстрируется отдельно.

Существует две крупнейшие выставки, Premier Vision и TexWorld: на первой собираются западные компании, на второй - азиатские. Причем попасть на Premier Vision для производителя из развивающихся стран почти невозможно: эта выставка как закрытый клуб, при всем при том, что качество часто близкое.

Азиатским компаниям удается удерживать короткую дистанцию с европейскими и американскими производителями за счет того, что в своих странах они дают значительную долю бюджета и доходов населения и всячески поддерживаются государством. Другая сторона - азиатские текстильщики быстро копируют все нововведения.

## 3 Динамика и структура легкой промышленности

Начало 90-х годов стало для отрасли временем тяжелых испытаний: массовое обнищание предприятий в результате инфляции, «дорогие» кредиты, налоговые неясности, поток бесконтрольного импорта – лишь главные из причин, поставивших отрасль на грань краха. За годы реформ производство в легкой промышленности сократилось почти в 8 раз, а производство готовой продукции - почти в 15 раз. Выпуск тканей уменьшился в 6 раз, трикотажных изделий и обуви – более чем в 10 раз, значительно сократилось потребление продукции смежных отраслей (агропромышленного комплекса, химической промышленности, машиностроения).

Дефолт 1998 года позволил предприятиям текстильной, швейной, обувной и кожевенной отраслей немного улучшить свое положение: массовый уход импортеров и резкое снижение платежеспособности населения изменило структуру спроса: потребитель стал покупать больше российских товаров. Предприятия, сохранившие в трудные времена начала реформ кадровый и производственный потенциал, смогли восстановить утраченные позиции на отечественном рынке и начали продвигать продукцию на Запад. Легкая промышленность на короткое время стала лидером роста промышленного сектора страны, но в 2002 году рост остановился. Попытки крупных ФПП реанимировать отрасль после кризиса 1998 года, когда на волне импортозамещения у предприятий стала появляться прибыль, фактически провалились. Как говорят сами текстильщики, финансовые группы пытались эксплуатировать нежизнеспособные существующие производства вместо того, чтобы строить относительно небольшие новые.

**Табл. 1 Темпы роста промышленного производства в отрасли (индекс производства в %)**

За 2002 г.	Дек. 2002 г. к дек. 2001 г.	За 2003 г.	Дек. 2003 г. к дек. 2002 г.	Март 2004 г. к марту 2003 г.	1-й кв-л 2004 г. к 1-му кв-лу 2003 г.
96,6	91,7	97,7	100,6	102,0	99,1

Источник: Госкомстат

На сегодняшний день легкая промышленность - одна из самых депрессивных отраслей экономики России. Ее назвали "аутсайдером" 2003 года: в прошлом году выпуск продукции легкой промышленности в целом по стране сократился на 2,3% (Табл. 1) в то время как в других отраслях темпы роста достигали 9%. По итогам 2003 года легкая промышленность стала единственной отраслью, в которой уменьшились объемы производства.

**Табл. 2 Динамика производства в отдельных подотраслях легкой промышленности и выпуск основных видов продукции**

	2002г.	2003г.	Март 2004г.
<b>Текстильная промышленность</b>			
Натуральная шерсть в пересчете на чистое волокно, тыс. тонн	16,0		
Ткани, млн.м <sup>2</sup>	2849	2889	266
В том числе:			
- Хлопчатобумажные	2326	2358	217
- Льняные	138	157	15,8
- Шерстяные	50,4	44,4	3,6
- Шелковые	148	144	12,5
- Хлопчатобумажные швейные нитки, млн. усл. катушек	208	202	18,8
- Ленточные изделия, млн.пог.м	226	222	21,1
- Плетеные изделия, млн.пог.м	237	174	18,2
- Тюле-гардинные изделия, млн.м <sup>2</sup>	18,9	16,3	1,4
- Ковры и ковровые изделия, тыс.м <sup>2</sup>	5813	5379	545
- Трикотажное полотно, тыс. тонн	13,4	13,8	1,2
- Чулочно-носочные изделия, млн. пар	286	270	22,9
- Трикотажные изделия, млн. штук	124	124	10,9
<b>Швейная промышленность</b>			
Пальто, полупальто, тыс. штук	2355	1990	147
Плащи, тыс. штук	299	246	17,9

	2002г.	2003г.	Март 2004г.
Костюмы, тыс. штук	5022	5484	589
Пиджаки, тыс. штук	1639		
Платья, тыс. штук	4741	3960	369
Брюки, млн. штук	14,6	18,5	1,2
Юбки, тыс. штук	2153		
Сорочки верхние, тыс. штук	6071	5535	533
Куртки (включая, рабочие), тыс. штук	7380	6773	592
Костюмы рабочие и специального назначения, млн. штук	11,0	13,0	1,2
Белье постельное, млн. штук		21,8	1,9
Белье нательное для новорожденных, тыс. штук		2400	220
Корсетные изделия, тыс. штук		6022	533
<b>Кожевенная, меховая и обувная промышленность</b>			
Хромовые кожтовары, млн. дм»	1176	1421	141
Юфтевые кожтовары, млн. дм»	101	118	12,1
Жесткие кожтовары, млн. дм»	73,8	67,7	7,5
Искусственные мягкие кожи, млн. м»	29,2	33,3	2,7
Пленочные материалы, млн. м»	22,8	23,2	1,5
Клеенка на тканевой основе, тыс.пог.м	4704	6640	740
Сумки (без детских, полевых и специальных), тыс. штук	5172	4201	397
Перчатки из натуральной и искусственной кожи, тыс. пар	214		
Мячи спортивные кожаные, тыс. штук		283	21,8
Пальто женские из натурального меха, тыс. штук	48,9		
Головные уборы из натурального меха, тыс. штук	845		
Куртки из натурального меха, крытые тканью, тыс. штук		14,0	1,2
Обувь, млн. пар	41,2	44,7	3,8
В том числе детская до 24 размера включительно	8,0	8,5	0,9

Источник: Госкомстат

Падение производства проходило на фоне активной борьбы по переделу собственности, а также на фоне активной деятельности предприятий по привлечению кредитов на развитие производства. Также можно говорить об активизации работы иностранных компаний-производителей на территории России. Многие рассматривают российский рынок как большую нишу для западных товаров. Об этом говорит увеличение объема площадей иностранных экспонентов на выставках в Москве и других крупных городах.

**Табл. 3 Основные показатели работы легкой промышленности**

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Число действующих организаций (на конец года)	...	4416	4217	4192	4515	22347	22835	22556	20821	18813	18037	16975	15492
Объем промышленной продукции, млн. руб. (до 1998 г. - млрд. руб.)	38,2	45,3	55,2	61,6	65,7	24267	25954	25438	23523	45041	65019	80750	91852
Индекс	106	104	102	100,9	99,9	70	72	96	90	112	121	105	97

промышленного производства, в процентах к предыдущему году													
Среднегодовая численность промышленно-производственного персонала, тыс. человек	2942	2873	2820	2624	2288	1332	1133	1006	888	863	849	814	765
в том числе рабочие	2641	2570	2501	2306	1997	1172	958	840	743	722	713	680	639
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток), млн. руб. (до 1998 г. - млрд. руб.)	...	...	...	...	...	2330	-341	-853	-1435	3015	3035	1911	-1271
Уровень рентабельности продукции, %	...	...	...	...	...	9,3	1,0	-1,5	0,9	9,5	7,2	5,4	2,1
Снижение (-), повышение затрат на один рубль продукции, в процентах к предыдущему году	-0,6	-0,4	-0,5	0,2	-0,46	0,49	18,9	-0,8	-2,6	-8,5	1,9	2,9	1,8

Источник: Госкомстат

## 4 Предприятия текстильной отрасли

Многие текстильные и швейные предприятия испытывают большие трудности, связанные с натиском легального и контрабандного импорта продукции. Среди предприятий легпрома есть такие, которых подвергались процедуре банкротства по 5-6 раз, но они так и не решили свои проблемы. По социальным мотивам не все из них закрылись окончательно. Многие предприятия выживают, работая под заказ по давальческим схемам. Они не имеют собственного бренда, ассортиментной и маркетинговой политики, устойчивых источников снабжения сырьем. С другой стороны, в отрасли уже появились профессиональные игроки, которые считают, что текстильный бизнес выгодным. В основном в лидеры вышли те компании, которые сумели воспользоваться ситуацией, сложившейся после августовского кризиса 1998 года, и использовали этот период для модернизации мощностей и выстраивания вертикальных структур.

Среди наиболее активных - компания "Альянс "Русский текстиль", холдинг "Яковлевский", торговый дом "L", холдинг "Мега-Олий", "Роско", группа компаний "Классик плюс текстиль". Кроме того, в последние два года текстильным бизнесом заинтересовались такие мощные бизнес-структуры, как "Базовый элемент" и ГУТА. Группа компаний ГУТА заключила договор с итальянским холдингом Furpile Industry о создании в Московской области текстильного предприятия европейского уровня. "Базовый элемент" приобрел "Трехгорную мануфактуру", причем изначально основной интерес представляла не сама фабрика, а земля, на которой она стоит, но, видимо, не без вмешательства московского правительства, "Базовый элемент" решил заняться текстильным бизнесом и приступил к организации собственного холдинга, для чего в этом году было приобретено еще одно предприятие - подмосковная фабрика "Ока", работающая по заказам ИКЕА. По мнению экспертов и самих игроков, российский текстильный рынок входит в окончательную фазу формирования. Если еще четыре года назад компания могла фактически с нуля выйти на рынок и

завоевать свою долю, теперь такой возможности нет. Зато появилась возможность купить готовую компанию, которая уже провела черновую работу: реструктуризацию предприятия, организацию собственной сбытовой сети и т.д.

Отдельно нужно отметить некоторые предприятия с наибольшей динамикой в выпуске продукции текстильной подотрасли по оценкам "Рейтинга предприятий текстильной промышленности за 2003 год". Среди производителей хлопчатобумажных тканей это - ЗАО "Струнинский текстиль" и ООО "Струма", которое поднялось на восемь позиций, выпустив в 2003 году соответственно 3229 и 2786 тыс. кв. м тканей, а также АО Фирма "Технотекс", спустившаяся на 13 позиций, выпустив в 2003 году всего 98 тыс. кв. м тканей. Среди производителей шерстяных тканей наиболее активно развивалось АО "Руно", достигнув 17-й позиции и преодолев вверх 14 пунктов. ОАО ТТК "Красно"/ООО "Вул Фэбрикс" потеряло 30 позиций, заняв 30-е место в рейтинге. Производители шелковых тканей меняли места в меньшей степени, так АО "Мальцевотекс" поднялось на пять позиций, заняв 10 место, а АО "Московский шелк" потеряло 13 позиций, заняв 18-е место. И, наконец, среди производителей льняных тканей необходимо отметить ОАО "Вологодский текстиль", поднявшееся на 5 позиций, заняв 7 место, и ОАО "Вязниковский льнокомбинат", потерявший 4 позиции, заняв 10 место.

#### 4.1 Региональное распределение

Производство хлопчатобумажных тканей сосредоточено в основном в Центральном федеральном округе. За последние годы увеличился объем производства в Южном ФО.

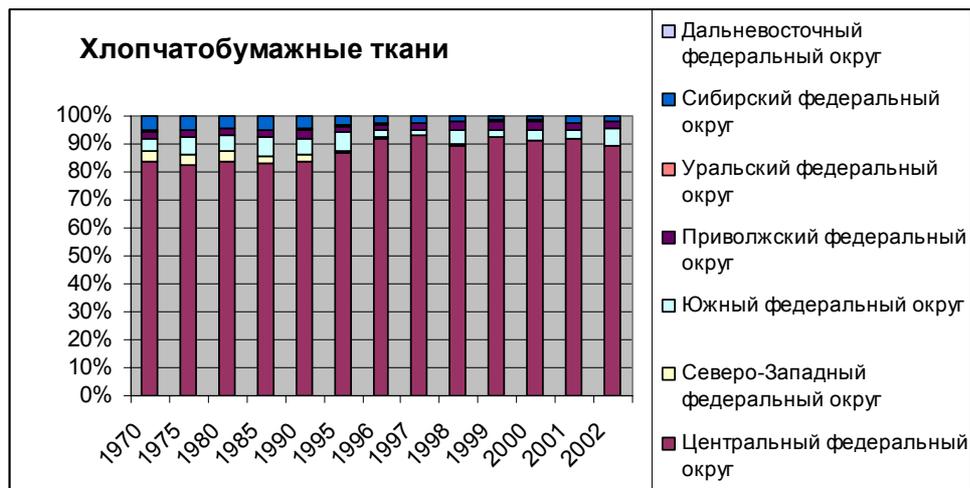


Рис. 1

Производство шерстяных тканей распределено по территории страны более равномерно, свыше 60% приходится на Центральный ФО, примерно по 10% - на Приволжский, Уральский и Сибирский округа.

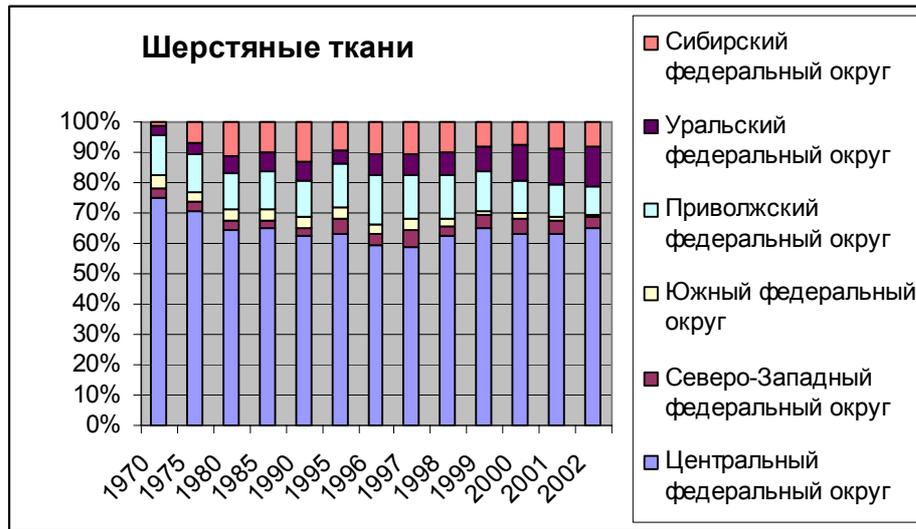


Рис. 2

Основные объемы производства шелковых тканей производятся в Приволжском, Центральном и Сибирском округах, причем доля Приволжского региона значительно увеличилась, начиная с 80-х гг. и остается стабильно высокой.

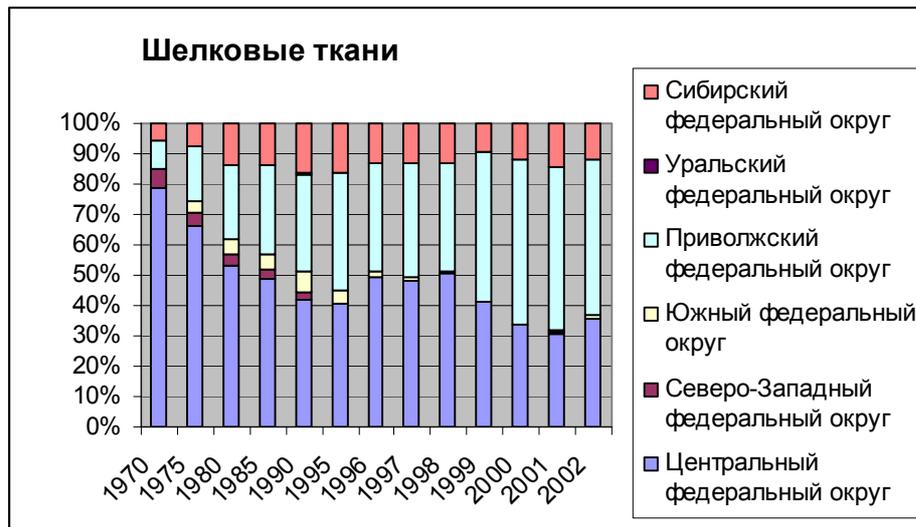


Рис. 3

## 5 Спрос и потребление

### 5.1 Текстиль

По оценке специалистов, ежегодная емкость российского рынка тканей составляет сейчас порядка \$1 млрд. При этом отечественные текстильщики обеспечивают 70% потребности рынка в шерстяных и 95% - в льняных и хлопчатобумажных тканях. В предыдущие годы на приобретение тканей всех видов населением тратилось порядка 15-16 млрд. руб., в 2003 году, вследствие подорожания тканей, эта сумма достигала 18-19 млрд. руб. Эти цифры могли быть и выше, учитывая тот факт, что сейчас население приобретает шерстяных тканей в 1,4 раза, шелковых - в 2,4 раза, а хлопчатобумажных - в 4,5 раза меньше, чем в 1990 г.

Как уже говорилось, период 1999-2001 гг. стал временем динамичного развития отрасли. В основе этого лежал ускоренный процесс импортозамещения, и, кроме того, рост экспортных заказов, выросший интерес российских швейников к отечественным тканям, а также повышение спроса определенной части покупателей на ткани из натуральных волокон и изделия из них, другими словами - всесторонний спрос на ткани стал тогда движущей силой увеличения объема их выпуска.

Более быстрый рост выпуска хлопчатобумажных тканей привел к смешению структуры производства. В настоящее время доля хлопчатобумажных тканей в общем объеме производства тканей составляет более 80%, остальное приходится на льняные, шелковые, шерстяные и прочие виды тканей. Наиболее сложное положение сложилось со спросом на льняные ткани.

Текстильщики все больше отдают предпочтение более дешевому и удобному в обработке хлопковому сырью, и постепенно лен стал вытесняться хлопком и синтетическими волокнами и нитями. Себестоимость производства льняных тканей из отечественного сырья в 4 раза выше, чем затраты на выпуск хлопчатобумажных тканей из импортного сырья. В результате хлопчатобумажных тканей производят в 15 раз больше, чем льняных. В настоящее время доля льняных и пенькоджутовых тканей в общем объеме выпуска тканей всех видов немного превышает 5%-ный уровень.

И все же в льняной отрасли наметился положительный сдвиг. Традиционно, по объему льняных тканей всегда выпускали меньше, чем шелковых. Но постепенно благодаря более успешному положению в льняной отрасли по сравнению с шелковой разница в годовом объеме выпуска этих видов тканей становилась все меньше. Только за один год она сократилась почти в 5 раз: с 49 млн. м<sup>2</sup> в 2001 г. до 10 млн. м<sup>2</sup> в 2002 г. За 9 месяцев 2003 г. льняных тканей было произведено уже на 5 млн. м<sup>2</sup> больше, чем шелковых.

К началу 2002 г. российские текстильщики практически исчерпали предоставленные им возможности для дальнейшего расширения производства. Темпы роста выпуска текстильной продукции стали замедляться, а по некоторым товарам даже сократились объемы производства.

По-прежнему подавляющая часть (80%) приходится на хлопчатобумажные ткани. В основной массе это однотипные ткани. В последнее время экспорт этих тканей сокращается, а импорт, наоборот, растет высокими темпами. Так, за восемь месяцев 2003 г. экспорт, размер которого достигает порядка 20% от объема производства, сократился на 4% в годовой оценке, а импорт увеличился на 67%.

По сравнению с другими видами тканей это достаточно высокие темпы, но они стимулируются постоянным ростом выпуска этих тканей и продукции из них для поставок на экспорт. За январь-август 2003 г. экспорт этих тканей вырос на 17%.

Текстильная отрасль ориентирована в основном на внутренний спрос. На экспорт идет примерно 15% от общего объема выпуска шерстяных тканей и 20% - хлопчатобумажных.

Самая большая доля экспорта в общем объеме производства по льняным и пенькоджутовым тканям - 40%. Из хлопчатобумажных и льняных тканей на экспорт идет в основном так называемое суровье или ткани, не прошедшие обработку.

Фактически мы продаем полуфабрикат, который превращается в готовую продукцию уже за рубежом на современных станках с использованием современной технологии окрашивания и дизайна. Получается, что российские текстильные фабрики выступают в роли сырьевого придатка. Наши суровые ткани охотно покупают за рубежом, они выгодны своей экологичностью и относительной дешевизной. Но основные прибыли достаются иностранным текстильщикам.

Некоторые российские ткацкие предприятия специализируются на выпуске экспортных тканей, в частности ООО "Смоленская льняная мануфактура", "Чайковский текстиль" и др. Потребителями российских льняных тканей выступают Италия, Нидерланды, Турция, хлопчатобумажных - Италия, Германия, Литва и т.д. Основным импортером является Италия - на ее долю в 2003г. пришлось 50% экспортных поставок льняных и 25% хлопчатобумажных тканей.

Одновременно Россия импортирует ткани. Много закупается шелковых, смесовых тканей. Самая низкая доля импорта по хлопчатобумажным и льняным тканям не превышает 5%. Закупаются как традиционные группы тканей, так и ткани, которые выпускаются у нас в небольших количествах, либо не производятся вовсе - элитные по качеству и высокотехнологичные. Главными экспортерами хлопчатобумажных тканей в 2003г. стали Китай, Турция и Италия.

Российский текстиль уступает импортным тканям по соотношению цена-качество из-за постоянно растущей себестоимости продукции. Причем сдает свои позиции не только на внутреннем рынке, но даже на мировом рынке суровых тканей, проигрывая текстилю из Азии.

Рост себестоимости тканей проявляется в динамике цен производителей этой продукции. В течение 2000-2001 гг. цены производителей товаров легкой промышленности увеличились на 35%, в том числе шерстяных тканей - на 14%, хлопчатобумажных и льняных - на 24%, шелковых - на 31%.

В 2002 г. производители товаров легкой промышленности подняли свои цены на 5,3%, за девять месяцев - еще на 9,2%. Рост так называемых инфляционных ожиданий у производителей подпитывается постоянным увеличением тарифов на перевозки и электроэнергию. Кроме того, использование в производстве дорогостоящего импортного сырья и оборудования, особенно закупленного в еврозоне, автоматически увеличивает себестоимость продукции как минимум на треть. В результате в 2003 г. все отечественные и импортные ткани стали дороже в среднем на 12%. Заметный рост цен производителей текстильной промышленности в течение всего 2003 г., особенно шерстяной, льняной и шелковой, повлек за собой регулярное повышение цен производителей швейной промышленности.

## 5.2 Одежда

Сегодня еще преждевременно говорить о наличии в России полноценной индустрии моды: доля легкой промышленности в общем объеме промышленного производства страны всего 1,5%. Однако, наряду со спадом в легкой промышленности за прошедшие годы в целом по отрасли, наметился рост производства модной продукции. В магазинах, бутиках и торговых центрах зафиксировано значительное увеличение продаж модной одежды российских дизайнеров, что подтверждает рост интереса потребителей к отечественной продукции.

В последнее время наметилась тенденция к разукрупнению многих предприятий швейной промышленности и создание на их базе небольших фирм, объединяющихся в рамках холдингов. Большое число малых предприятий, с присущей им мобильностью, более успешно приспособляются к условиям динамичного рынка модной одежды. В настоящий момент в швейной промышленности России уже работают 13 тысяч малых предприятий. По данным Мосгоркомстата, только в первом полугодии 2003 года в легкой промышленности Москвы работало 1819 предприятий малого бизнеса. И с каждым месяцем их становится все больше.

В 2003 году в России весь объем продаж одежды составил 450 миллиардов рублей, из них только 90 миллиардов – доля малых предприятий. Однако, по оценкам экспертов, емкость внутреннего рынка одежды составляет более 10 млрд. долларов в год, что во много раз превышает объем продукции, производимой российскими предприятиями. Это создает объективные предпосылки для наращивания производственных мощностей отечественными фирмами. Объемы

продаж контрабандных товаров в России не учитываются, значит реальная доля продукции отечественных предпринимателей на рынке еще меньше – она не доходит до 20%. Для сравнения, в развитых странах почти вся легкая промышленность находится в руках малых предприятий.

Небольшие фирмы (дома моды, дизайн-студии, малые производственные предприятия) сегодня фактически составляют ядро будущей полноценной индустрии моды. Жесткие условия выживания в условиях современной российской экономики и борьба с иностранными конкурентами за потребителя оставляют на рынке самых лучших. Именно поэтому всемерная поддержка малых предприятий является залогом будущего успеха российской индустрии моды.

Наряду с различными формами продвижения продукции на рынке, одним из самых эффективных маркетинговых инструментов по-прежнему остается участие фирм в профессиональных выставках и ярмарках.

Кроме налогового бремени сдерживает развитие российского предпринимательства и конкуренция дешевой китайской одежды. Это не свободная конкуренция, и борьба за покупателя по рыночным правилам – ценой и качеством – в случае с китайской продукцией не поможет. Во всем мире уже давно существуют квоты на ввоз дешевых товаров из-за границы.

Наплыв дешевых товаров и подпольные цеха сдерживают объемы производства малых предприятий, и как следствие, у предпринимателей не хватает денег на развитие и модернизацию оборудования. Устаревшее оборудование ограничивает выпускаемый ассортимент, а бизнесу в этой сфере необходимо каждые пять лет обновлять технологии, чтобы идти в шаг с постоянно меняющейся модой. В Москве к этому прибавляется одна из главных проблем всех столичных производителей – высокая арендная плата. Расходы на аренду бизнесмену приходится компенсировать, устанавливая более высокие цены на товары. По мнению экспертов, стоимость одежды частников из-за высокой аренды завышена в полтора раза. Расходная часть у российских предприятий – как у многих других предприятий европейского уровня (импортное сырье, современное оборудование, хорошие зарплаты у работников), а вот рынок сбыта – отечественный. Покупательская способность у россиян пока очень низкая. И если дешевую импортную продукцию не ограничат квотами, то эта сфера малого бизнеса будет развиваться очень медленно.

В модной индустрии России существует всего несколько предприятий, обладающих многолетним успешным опытом в производстве женской одежды. «Первомайская Заря» - одно из старейших предприятий швейной промышленности России, сумевшее за последние годы стать одним из лидеров модной индустрии. Сегодня «Первомайская Заря» - это группа компаний, занимающихся различными видами бизнеса: собственные марки женской одежды, производство, торговые сети, управление недвижимостью.

На базе группы компаний «Первомайская Заря» образована Производственная фирма «Первомайская Заря», которая специализируется на производстве швейных изделий. Производственная фирма обладает большим опытом, необходимым оборудованием и производственными мощностями для выполнения заказов любой степени сложности. «Первомайская Заря» является прямой наследницей лучших традиций русской школы шитья. Производственная мощность – 3000 единиц изделий в день- численность персонала – 500 человек

## 6 Формирование цен на ткани

По словам участников рынка, демпинг (продажа товара по цене ниже рыночной, часто ниже себестоимости) в последние годы стал «нормальным» явлением для текстильного рынка – с той или иной периодичностью кто-то из поставщиков тканей устраивает распродажи, преследуя те или иные цели. Основные причины, которые толкают текстильщиков на демпинг, – это перепроизводство тканей в стране, попытки расширить долю на рынке или какие-то внутренние проблемы компании (например, необходимость возврата кредитов). Считается, что практика демпинга на сегодня – единственная модель продаж в арсенале многих текстильных компаний. Это также усугубляется тем, что производство и продажи почти у всех компаний сконцентрированы на достаточно узком сегменте класса – эконо.

По словам промышленников, такая тактика сброса цен характерна, в основном, для мелких фабрик. Этим фабрики сами себя «загоняют в угол» – растут долги: продали все по дешевке, купили дорогой хлопок, снова продали, влезли в долги, чтобы снова купить дорогой хлопок и т.д. История фабрик Балашова и «Фатэкс» (Ивановская область), где сейчас введено внешнее управление, по-видимому, результат такой политики.

На европейском рынке наблюдается кризис перепроизводства из-за бурного роста текстильной промышленности в Азии, который не только мешает наращивать экспорт из России, но и угрожает наплывом контрабандной азиатской продукции на российский рынок.

Сейчас в Европе наблюдается серьезный кризис на рынке текстильной продукции. Уже сегодня поставки жестко квотированы: европейские чиновники пытаются защитить местных производителей от наплыва дешевых товаров из Азии. Тем не менее, европейские страны ищут возможности для формирования условий торговли, которые бы позволяли получать доход бедным странам, а также продолжают отношения со средиземноморскими соседями. Под соседями имеется в виду Турция, объем текстильного импорта из которой растет в ЕС год от года: за период 1993-2002 гг. он увеличился более чем в два раза, достигнув порядка 7 млн. долл. При этом, как намекают азиатские аналитики, европейские чиновники отдают некоторые преференции туркам в нижних ценовых сегментах в обмен на встречные поставки из ЕС (за этот же период импорт текстильной продукции из Европы в Турцию вырос в три раза, достигнув 0,4 млн. долл.) – по сути, часть турецкой продукции после обработки возвращается назад. Кстати, аналогичная ситуация с поставками российского суровья в Италию: оттуда в Россию возвращается готовое постельное белье.

Для российской продукции пока квотирования не предусматривается: объем на данный момент слишком мал. Правда, для России есть импортная пошлина 7,8%, что, возможно, гораздо хуже квот, так как она приводит к тому, что ткани скупают посредники, везут ее в Эстонию, Югославию, где шьют белье, которое продают в ЕС уже без пошлины.

Кроме того, давление на рынок со стороны азиатских компаний все равно очень велико: из-за отсутствия рынка сбыта они вынуждены конкурировать друг с другом за каждый метр ткани. В ход идет все: игра курсами валют, субсидии, увеличение стадий переработки. Но все равно уже в ближайшее время в мировой текстильной промышленности может разразиться кризис, вызванный несбалансированностью спроса и предложения. Уже сейчас, по рассказам промышленников, многие зарубежные предприятия сокращают выпуск производства.

Исходя из вышесказанного, может так случиться, что российским производителям придется не наступать на внешние рынки, а оборонять внутренний. Дело в том, что поставки азиатской продукции по демпинговым ценам стали поступать не только в Европу, но и в Россию: в частности, на рынке активизировались пакистанские поставщики, делегации от которых часто приезжают в Россию.

## **7 Сырье для текстильной промышленности**

### **7.1 Общая ситуация**

В текстильной промышленности весьма остро стоит вопрос обеспечения сырьем. В настоящее время примерно две трети российских тканей выпускается из импортного сырья, в частности производство хлопчатобумажных тканей полностью зависит от импортного хлопка. Ежегодно на нужды текстильной отрасли закупается порядка 300 тыс. т хлопка. За период 1999-2002 гг. его поставки возросли в 2,5 раза. Сокращение прироста выпуска тканей ведет к снижению потребностей производителей в сырье. Так, в 2002 г. импорт хлопка в годовой оценке сократился на 9%, а за восемь месяцев 2003 г. - еще на 3,3%.

Льняной комплекс обеспечивает себя отечественным льноволокном примерно на 65-70%. В 2000 г. льноволокна было получено 51 тыс. т, в 2001 г. - 58 тыс.т. В 2002 г. валовой сбор составил только 36 тыс. т, или 62% от уровня 2001 г., вследствие сокращения из-за жаркого лета почти на треть размера убранных площадей и, одновременно, снижения более чем втрое урожайности этой культуры - с 5 до 1,6 ц с 1 га.

В 2003 г. площадь засеянной под лен долгунца в годовой оценке увеличилась на 5 тыс. га, но это немного, учитывая то, что ежегодно под эту культуру засаживают свыше 100 тыс. га. По данным Минсельхоза России, на 14 октября 2003г. было убрано льна-долгунца с 81 тыс. га., или с 74% площади посева этой культуры.

Отечественной шерсти явно недостаточно для потребностей отечественной шерстяной подотрасли. При этом примерно две трети отечественного сырья, как правило, необработанной, а, следовательно, и весьма недорогой шерсти, продается за рубеж.

Год от года незначительно растет поголовье овец, снижается настриг шерсти. К началу 2003 г. - порядка 15,6 млн. голов. (Для сравнения: в 1991 г. стадо овец и коз насчитывало 58,2 млн. голов.) По данным на 1 октября 2003 г. поголовье этих животных достигало 17,8 млн.

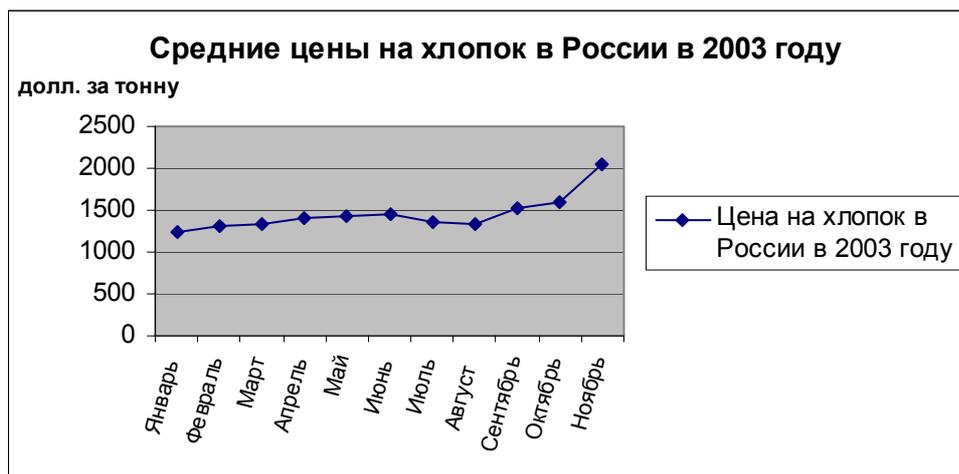
Производители шелковых тканей зависят от импорта шелка-сырца на 100%, химических волокон и нитей - на 60%.

В России ежегодно химических волокон и нитей производится порядка 160тыс. т, что в четыре раза меньше, чем десять лет назад. Внушает оптимизм положительная динамика производства химических волокон и нитей в последнее время. Так, за январь-сентябрь 2003г. этого сырья было произведено порядка 140 тыс. т, а прирост в годовой оценке составил 19%.

### **7.2 Формирование цен на хлопок**

Сегодня и российские производители, и трейдеры вынуждены покупать хлопок по высоким мировым ценам - около \$2000 за тонну. Как говорят специалисты, рост цен в 2004 году более чем на \$500 за тонну является рекордным за последние шесть лет. В принципе, в том, что цены на хлопок в этом году вырастут, никто не сомневался, однако к такому резкому скачку не были готовы не только покупатели хлопка, но даже и его продавцы.

Свыше 70% хлопкоперерабатывающих мощностей РФ могут покупать это сырье максимум за 750 долларов. И только треть предприятий этой отрасли в РФ получают хлопкосырье из Центральной Азии по бартеру.



*Источник: По данным альянса "Русский текстиль"*

**Рис. 4**

На формирование мировых цен сейчас оказывает влияние сразу несколько факторов: снижение производства хлопка в странах Средней Азии и Китае, слухи о том, что в этом году Пакистан станет импортировать узбекское волокно, а также падение курса доллара. По отдельности каждое из этих обстоятельств вряд ли стало бы причиной столь могучего роста цен, который наблюдается сейчас, но сочетание этих факторов привело к тому, что хлопок так резко подорожал.

Тем не менее, зарубежные текстильные компании реагируют на ситуацию относительно спокойно - во избежание перебоев с поставками и дефицита сырья каждый уважающий себя производитель имеет годовой "сток" (запас) хлопка. Российские текстильщики, как правило, имеют "стоки", рассчитанные максимум на два месяца работы. Только два-три крупных российских холдинга могут себе позволить отвлекать в запасы такое же количество оборотных средств, как и иностранцы. Поэтому сейчас большинство наших предприятий вырабатывает старые запасы, а через два месяца им уж точно придется закупать хлопок по высоким ценам, что может привести к 20% росту цен на ткани, пряжу и готовую продукцию.

В этих условиях импортная продукция еще агрессивнее станет теснить российскую, которая подорожает больше, чем ввозимый из "хлопковых" стран текстиль, - ведь за спиной у зарубежных конкурентов правительства, активно поддерживающие их экспортные программы. При таком раскладе единственное преимущество отечественных тканей и изделий из них - сравнительно низкая цена - окончательно сойдет на нет.

### **7.2.1 Мировые производители хлопка**

Что касается мирового рынка, то здесь уже много лет существуют два лидера - Китай и США. На них приходится почти треть мирового производства хлопка (порядка 130 миллионов тюков в год). Китай производит 20 миллионов и США - 17 миллионов. При этом Китай импортирует хлопок из США (и экспортирует готовую одежду). Из других производителей хлопка надо отметить Индию, Пакистан, Узбекистан, Египет, Турцию, Австралию, Бразилию и Туркмению. Эта "большая хлопковая десятка" определяет тенденции мирового рынка.

В российском импорте хлопка 75% составляют поставки из ближнего зарубежья. Это Узбекистан, Туркмения, в меньшей мере Таджикистан, Казахстан, Киргизия, что обусловлено технологической "настроенностью" нашего хлопкоперерабатывающего оборудования, причем с прошлого века, когда наша индустрия начиналась с центральноазиатского хлопка.

За 2003 год в РФ, по официальным данным, поступило 240 тысяч тонн хлопковолокна и почти 45 тысяч тонн хлопкосодержащей продукции, что примерно на 35% больше, чем в 2002 году. Импорт же хлопчатобумажных тканей возрос за 2003 год более чем в 1,7 раза, причем более 75% таких поставок - из дальнего зарубежья (главные экспортеры - Китай, Юго-Восточная Азия, Восточное Средиземноморье). Что касается программы возрождения директивно прерванного еще в 1955-м российского хлопководства (на Северном Кавказе и Нижней Волге), разработанной в конце 1990-х, она пока не стала "федерально-целевой", т.е. практически лишена господдержки. Поэтому доля отечественного хлопкосырья в сырьевом обеспечении российских текстильных фабрик ныне едва достигает 15% (основной поставщик - Астраханская область), хотя это сырье дешевле центральноазиатского в среднем на четверть, а то и на треть. Правда, по многим качественным параметрам российское "белое золото" проигрывает аналогам из Центральной Азии.

По большинству прогнозов, общемировое производство хлопка в сезоне 2003-2004 года составит 21 миллион тонн (на 1,8 миллиона тонн больше, чем в прошлом сезоне). Потребление же вырастет почти до 21 миллиона тонн. К концу нового сезона объем переходящих запасов сократится на 200 тысяч тонн. При таких оценках спроса и предложения средний ценовой индекс (Коттлук-А) увеличится как минимум до 1390,7 доллара за тонну. Это - максимум за последние 6 лет.

### **7.2.2 Российский импорт хлопка**

Как отмечают эксперты, российский рынок хлопка установился на уровне объема импорта хлопковолокна - примерно 300 тысяч тонн в год, который в принципе достаточен для бесперебойной работы хлопчатобумажной отрасли. Но уже который год развитие отрасли тормозят традиционные после распада СССР причины: быстрое старение оборудования (по данному показателю российская хлопкопереработка - одна из самых отсталых), несовершенство законодательно-налоговой базы, отсутствие долгосрочного кредитования/инвестирования, сверхвысокая доходность импорта хлопка и хлопкоизделий любого качества, медленные темпы перехода на выпуск льно-хлопковых изделий (из-за дефицита финансовых ресурсов и серийного производства необходимого оборудования, низкой рентабельности льноводства в большинстве "льняных" регионов РФ) и т.п.

Существует парадокс - поступающее сырье нередко оказывается невостребованным в РФ и перепродается в дальнее зарубежье. По экспертным оценкам, в середине - второй половине 1990-х годов от трети до половины поставляемого в РФ узбекского хлопкосырья "перепоставлялось" коммерческими структурами в дальнее зарубежье - от Балтии до Центральной Америки. Затем такой, например сальвадорский, хлопок частично возвращался в РФ по взвинченным расценкам. Скандал привел, в частности, к отказу Узбекистана от экспорта хлопка в РФ до 2000 года.

Российской стороне более выгодны поставки хлопка по бартеру, но центральноазиатские поставщики настаивают на принципе "50x50", предлагая расценки, которые на 50-70% больше ценовых планок российского хлопко-текстильного бизнеса. Ситуацию усугубляют и прекращение с 2002 года прямого железнодорожного сообщения между РФ и Центральной Азией (его намечено восстановить с осени-2004), отсутствие резервных оборотных средств у большинства российских текстильных предприятий. Кроме того, Узбекистан пока не участвует в зоне свободной торговли СНГ, а Казахстан - участник этой зоны - поставляет в Россию лишь около 11-14% ежегодно импортируемого ею хлопкосырья. Между тем в РФ некоторые текстильные предприятия иногда освобождаются от уплаты таможенных пошлин с НДС или сокращается размер таких платежей. Но эта льгота вводится главным образом в том случае, если переработчикам грозит банкротство, если резко увеличивается объем портящегося сырья (т.е. из-за невозможности его оплаты переработчиками) и т.п.

По оценкам российских экспертов, наиболее перспективны в современных условиях бартерные соглашения "технологии в обмен на хлопок" между отдельными регионами Узбекистана и России. Так, Владимирская, Оренбургская и Омская области получают узбекистанское и казахстанское сырье в целом на 85-90% по бартеру, поставляя в "хлопковые" области Узбекистана и Казахстана свою продукцию транспортного и сельхозмашиностроения, лесохимии, мебельной отрасли, медикаменты, пшеничную и кукурузную муку. Это, в частности, позволило в упомянутых областях РФ в среднем наполовину увеличить за 2002-2003 годы производство льно-хлопковых изделий.

### **7.2.3 Помощь государства**

Для того чтобы стабилизировать положение в отрасли и хоть как-то повлиять на цены, было предложено создать резервный фонд хлопка, закупив в республиках Средней Азии (прежде всего в Узбекистане) до 50 тыс. тонн хлопковолокна (это шестая часть годовой потребности российского рынка). Сырье будет поставлено на базу Росрезерва, поскольку это самый дешевый вариант хранения. Часть хлопка пойдет в "открытую продажу", часть - для обеспечения госзаказов для силовых структур.

В качестве источников кредитования схемы рассматриваются два банка - Внешторгбанк и Российский банк реконструкции развития, и с ними сейчас ведутся переговоры.

В принципе, интервенционного госфонда в 1/6 рыночной потребности может вполне хватить для стабилизации цен на рынке. Кроме того, некоторые крупные российские холдинги в свое время осуществили определенные вложения в хлопкоробческие предприятия Средней Азии и способны обеспечить дешевым сырьем не только себя, хотя вряд ли они станут снабжать "чужих" по ценам сильно ниже рыночных.

Однако к идее формирования резервного фонда российские текстильщики относятся пока скептически. Игрокам рынка до сих пор непонятен механизм: каковы будут источники финансирования для этого фонда, каковы принципы закупки и реализации, ведь хлопок является биржевым товаром. Есть опасения, что его скупят на общих основаниях крупные игроки, которые уже сейчас настаивают на том, чтобы торги по продажам хлопка из резервов были полностью открытыми.

К тому же специалисты считают эту меру явно недостаточной. Когда обсуждалась правительственная программа поддержки легпрома, производители просили предусмотреть для них субсидированное государством сезонное кредитование для пополнения оборотных средств. Тогда большинство предприятий могло бы создать годовые "стоки" и дожидаться благоприятного изменения конъюнктуры.

Считается, что цена на ткань поднимается после подорожания хлопка через 3-4 месяца - по ткани есть свои "стоки". На это время текстильные предприятия становятся менее защищенными, значит, они должны либо правильно планировать кредитную политику, либо искать пути для снижения издержек. Но когда цена на хлопок падает, цена на ткань не снижается еще как минимум полгода, и текстильщики получают в это время суперприбыль, которая может аккумулироваться в какой-то фонд, идти на погашение кредита, на техническое перевооружение.

Производители просили также льготы по НДС и отмену пошлин на импортируемое оборудование, но Минфин выступил резко против. Однако есть ряд других мер, которые смогут помочь легпрому и не разорят казну.

Во-первых, рассматривается идея заключения межправительственного соглашения о предоставлении на правах землепользования субъектам хозяйствующего права РФ земельных участков на территории Таджикистана. Возможности тех республик, которые готовы предоставлять

свою землю для использования (Таджикистан, Киргизия и др.), позволяют покрыть полностью все потребности России. Необходимо лоббировать интересы российских предприятий, чтобы они имели возможность сами выращивать хлопок, создавая вертикально интегрированную схему от выращивания до готовой продукции. Текст соглашения таджикская сторона уже готова была парафировать, но в России каждое ведомство имеет свои замечания, которые, как правило, противоречат друг другу, поэтому "воз и ныне там".

Кроме того, российскому рынку необходим повышенный контроль за импортом текстиля. Можно было бы создать ограниченное количество лицензионных складов (как это было сделано в ситуации с импортным алкоголем), чтобы текстиль проходил сертификацию, а его импорт можно было бы хоть как-то контролировать.

По мнению аналитиков, если в ближайшие 2-3 года не будут приняты эти меры, Россия окажется полностью зависима от импортной продукции. При вступлении России в ВТО рынок еще больше откроется импорту - таможенные пошлины будут снижены, а российская продукция явно не в состоянии конкурировать с импортной, прежде всего с китайской и из других стран Юго-Восточной Азии.

Расчеты показывают, что при сохранении status quo выполнение требований ВТО по легпрому приведет к его уменьшению еще на четверть. Хотя переговоры с ВТО пока затормозились, времени для ответа на вопрос: куда в случае чего девать 2 млн. человек, связанных с текстильным производством? - у властей остается не так уж много.

## 8 Проблемы и решения в текстильной отрасли

Проблем в текстильной отрасли по-прежнему много. В частности, актуальным для российских текстильщиков остается необходимость наращивать выпуск, прежде всего, современных, высокотехнологичных тканей, которые по своим свойствам не уступают натуральным, всевозможных смесок, имитирующих любой вид ткани.

Непременным условием остается одновременное улучшение качества производимых тканей, снижение издержек их производства. Для этого необходима значительная активизация инвестиций в развитие сырьевой базы и производственных мощностей. Надо всемерно поддерживать производство тех тканей, которые традиционно известны и популярны у населения - хлопчатобумажных, льняных, бельевых и др. На самом деле, наряду с тяжелым кризисом и сокращением производства в текстильной промышленности процесс модернизации уже начался. Основные участники рынка закупают новое оборудование, позволяющие производить ткани более высокого качества с меньшими издержками или просто новые виды тканей. Это дает им возможность получать большую прибыль, увеличить объемы производства и завоевывать лидирующие позиции в своей нише рынка.

В среднем мощности текстильных предприятий загружены на одну треть, по-прежнему имеется большой резерв незагруженных мощностей - в шерстяном комплексе более 80%, в хлопчатобумажном - почти половина. Однако даже существующие объемы выпуска продукции, полученные на не полностью загруженных мощностях, с избытком покрывают потребности населения и швейников в российских тканях как по объему, так и по качеству.

Значительно хуже то, что имеющееся оборудование морально устарело. Выходом из кризиса могла стать модернизация производства. Но на приобретение дорогостоящего оборудования за рубежом отрасли не предусматриваются никаких льгот. Тем не менее, резервы для увеличения объемов производства, безусловно, есть. Другое дело, нужно ли для нашей экономики, чтобы

увеличивался объем выпуска российских тканей, учитывая их теперешнее качество и ассортимент. Спрос - великий ограничитель потребления. И никому не выгодно, чтобы невостребованные ткани пылились в запасах, постепенно переходя в разряд неходовых и залежалых.

Россия по-прежнему является великой текстильной державой по производственным мощностям (так, мы лидируем в Европе по количеству ткацких станков), они крайне плохо используются: в производстве шерстяных тканей на 17%, трикотажных изделий и обуви на 28%, чулочно-носочных – на 49%, хлопчатобумажных тканей – на 54%.

Доля товаров легкой промышленности в общем объеме отечественного промышленного производства составляет около 2%, в то время как в Турции она равна 20%, в Китае и Италии - более 13%. В Португалии хлопчатобумажных тканей на душу населения выпускается почти в пять раз больше, чем в России, шерстяных – в 24 раза, обуви в 35 раз. При том, что российский рынок продукции текстильной и легкой промышленности достаточно объемный, отечественная составляющая в этой сумме - лишь 30 - 40%. Импортёры с каждым годом все активнее продвигают свою продукцию. Приближающееся вступление России в ВТО также заставляет разворачиваться зарубежных конкурентов.

Есть еще одна проблема, тормозящая развитие рынка тканей - это сокращение числа специализированных магазинов. Точных данных о дислокации магазинов сейчас нет, слишком часто меняется состав торговой сети. Закрываются секции в универмагах, специализированные и фирменные магазины, торгующие тканями. Причина - торговать тканями неприбыльно. В тех же магазинах, которые еще остались, сокращаются торговые площади, а из ассортимента постепенно исчезают дешевые ткани. В относительной неприкосновенности пока остаются только магазины при фабриках.

У российской легкой промышленности есть также проблемы, связанные с внешнеэкономической политикой страны. До сих пор "челноки" завозили беспошлинно по 50 килограммов товаров стоимостью до тысячи долларов. А с 2004 года они могут привезти товаров на две тысячи долларов. Поскольку вес остается прежним, то везти будут, прежде всего, одежду и обувь. Очевидно, что в условиях укрепления рубля и падения доллара Россию захлестнет поток ширпотреба из Юго-Восточной Азии.

Россия уже десятилетие работает на процветание именно этого региона Азии. За наш счет китайцы и турки очень быстро накопили первоначальный капитал. Этому способствовали правительства этих стран, которые реализовывали масштабные программы поддержки своей легкой промышленности: свободные экономические зоны, льготное налогообложение и кредитование, квоты и пошлины, государственные инвестиции принесли свои плоды. Маленькие цеха превратились в мощные текстильные предприятия, оснащенные самым лучшим европейским оборудованием. Ассортимент китайской продукции постоянно расширяется, качество повышается. Китай сегодня выпускает почти половину мирового объема обуви. Более того, он начал экспансию в соседние страны - в России, например, идет активное поглощение обувных предприятий китайским бизнесом.

В России на уровне Федерации пока идут одни пустые разговоры и правительственные совещания. Документ о поддержке легкой промышленности, одобренный правительством, пока носит декларативный характер. Каждый регион спасает свою легкую промышленность как может.

У производителей хлопковых тканей свои проблемы. Слишком высока себестоимость производства пряжи, не хватает квалифицированных кадров - прядильщиков и мастеров. Но основная проблема этой отрасли - нестабильность цен на хлопок.

В первую очередь следует решить три задачи: защитить внутренний рынок от экспансии импорта и фальсификатов, финансово оздоровить предприятия легкой промышленности и ускорить их техническое перевооружение. Нужно ввести специальные пошлины на дешевый импорт и квоты на ввоз товаров легкой промышленности из стран Юго-Восточной Азии. Нужно расширить практику субсидирования процентных ставок за кредиты для легпрома и освободить их на три-четыре года от уплаты части налогов, поступающих в федеральный бюджет. Необходимо освободить от пошлин и НДС закупаемое за рубежом технологическое оборудование и создать лизинговую фирму с государственным участием для покупки этого оборудования на льготных условиях.

Необходимо также решить лишь кадровую проблему - за годы кризиса легкая промышленность потеряла много хороших специалистов.

Реанимация хлопковой промышленности зависит от трех основных взаимосвязанных факторов:

- расширения "географии" бартерных, т.е. межотраслевых/межрегиональных контрактов со странами Центральной Азии и лучшего транспортного обеспечения хлопкоперевозок (в первую очередь - восстановление прямого железнодорожного сообщения РФ с этим регионом);
- развития льно-хлопкового производства с одновременным стимулированием отечественного льноводства и южнороссийского хлопководства;
- постепенного включения Узбекистана в зону свободной торговли СНГ (например, с помощью "товарных коридоров" беспошлинной торговли).

Что касается швейной промышленности, то нужно создавать российскую индустрию моды, объединять усилия специалистов, начиная от моделирования и заканчивая сбытом, объединять капиталы, формировать холдинги. Конкурировать с лучшими европейскими фирмами российский легпром, конечно, не сможет. Но есть масса трудящихся граждан, которые уже преодолели порог нищеты, но еще не достигли высокого благосостояния. Они уже сегодня ищут альтернативу низкокачественному китайскому ширпотребу, и могут найти ее в продукции отечественных предприятий.

## **9 Обувная промышленность**

### **9.1 Общая ситуация**

Российский обувной рынок остановился на ранней стадии своего развития: несмотря на кажущееся изобилие обуви на прилавках, в большинстве случаев покупателям предлагается товар негарантированного качества, непонятого происхождения и по неадекватным ценам. Кроме того, на рынке нет крупных игроков, число розничных обувных сетей достаточно ограничено, западные компании слабо представлены на нашем рынке, рекламная активность обувщиков минимальная, а товарные остатки у продавцов и производителей увеличиваются год от года. Немногочисленные системные игроки рынка признают, что пока рынок остается свободным для появления новых игроков и брендов.

Несоответствие произведенной обуви ожиданиям и вкусам потребителей во многом объясняется сложившейся структурой обувного рынка. Основная масса продукции продается сотнями разных по масштабу оптовых и розничных компаний-импортеров, которые закупают у иностранных производителей (в основном из Юго-Восточной Азии) готовую обувь. Именно эти компании обеспечивают ассортимент огромных обувных центров, небольших магазинов, вещевых

рынков. В своей массе это однотипная обувь с разным уровнем цен - от дешевой до средне-дорогой. На таких импортеров сегодня приходится порядка 60% рынка.

## 9.2 Структура и динамика, основные производители

Засилье импорта привело к тому, что отечественные фабрики, которые несколько оживились после кризиса 1998 года, сегодня снова теряют рынок. Их фактическая доля на рынке не превышает 10%, а рост объемов производства российских фабрик снизился с 28% в 2000 году примерно до 5% в 2003-м. Реально нормально работают лишь немногие - в их числе "Вестфалика", Тульская обувная фабрика, торговый дом "Белка", челябинская фабрика "Юничел", несколько ростовских фабрик. Многие отечественные гиганты - Курская обувная фабрика, Мухановская и ряд других - сейчас частично простаивают, распродают оборудование.

Табл. 4 Производство обуви по видам (миллионов пар)

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>Обувь – всего</b>	350	339	351	361	385	51,6	36,8	33,0	23,8	29,9	32,9	37,0	42,2
В том числе:													
С верхом из натуральной кожи	244	205	204	208	219	31,1	23,3	21,9	17,0	18,9	21,0	22,1	21,4
С верхом из текстиля, искусственных и синтетических кож и с комбинированным верхом	106	134	147	153	151	20,5	13,5	11,1	6,8	11,0	11,9	14,9	20,8
Из общего количества обуви - обувь:													
На кожаной подошве	106	93,0	84,3	80,2	72,0	2,4	1,7	1,5	1,1	1,1	1,5	1,7	2,1
На подошве из заменителей кожи	244	246	267	281	298	49,2	35,1	31,5	22,7	28,8	31,4	35,3	40,1

Источник: Госкомстат

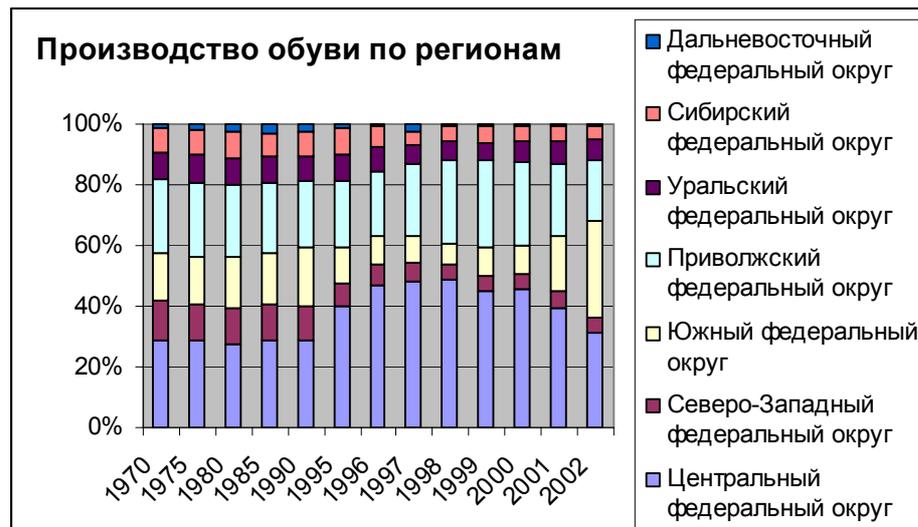


Рис. 5

«Парижская Коммуна» давно уже превратилась в крупную торгово-промышленную группу и зарабатывает на управлении недвижимостью. Компании принадлежит 3,5 га земли и несколько зданий общей площадью 150 000 кв. м, девять обувных фабрик за пределами МКАД, сеть из 56 магазинов, завод по производству машиностроительного оборудования. Предприятие владеет

акциями в 39 компаниях. Стоимость активов компании оценивается как минимум в \$250 млн. Оборот «Парижской Коммуны» в 2003 году составил \$60 млн. По разным оценкам, земля и здания «Парижской Коммуны» могут стоить \$120 млн. –\$150 млн. Доходы от обувного производства по сравнению с доходами от недвижимости совсем невелики, но эффективно использовать свое территориальное преимущество компания пока не может.

Еще в середине 1990-х годов по программе Лужкова «Парижская Коммуна» начала перемещать производство за МКАД. В перспективе в столице останутся только маркетинговые службы и конструкторское бюро компании, однако за десять лет ей удалось перенести на девять дочерних региональных предприятий лишь половину производства. Тем не менее, пока компания отбивалась от попыток враждебных поглощений и строила магазины, ее обувной бизнес постепенно сходил на нет. В советские годы (с учетом поступавших из Индии 5 млн. пар заготовок) фабрика производила около 30 млн. пар обуви. В 2000-м году на «Коммуне» было изготовлено около 2,5 млн. пар. В 2003 году объем производства обуви сократился в два раза, и оборот обувного бизнеса составил всего \$11,2 млн.

Беда «Парижской Коммуны» в том, что 70% производства приходится на недорогую детскую обувь, средняя отпускная цена которой составляет 250 руб. Торговая марка «Парижская Коммуна» позиционируется в средне-низком и низком сегменте рынка, а в этом сегменте рентабельность низкая. В следующем году его компания собирается начать производство дорогой детской обуви, стоимостью от 2500 руб. В компании поздно поняли, что акцент на детской и рабочей обуви стоил потери позиций на рынке обуви для взрослых. В августе 2003 года по лицензии IMAC фабрика начала производство мужской обуви стоимостью 1000–1200 руб. в розничных ценах. Продавать ее «Коммуна» планирует не только через собственную сеть. Переговоры идут с российскими специализированными сетями Monarch и Tervolina, немецкой Metro.

Большие амбиции обувной компании связаны и с развитием торговых проектов. Они традиционно согласуются с политикой московского правительства. В соответствии с решением коллегии департамента науки и промышленной политики Москвы на базе Торгового дома «Заря» (оптового подразделения «Парижской Коммуны») будет построен обувной распределительный центр – огромный оптовый склад. В строительство комплекса площадью 26000 кв. м планируется вложить около \$17 млн. Собирая продукцию 30 российских фабрик под одной крышей, компания сможет добиваться максимальных скидок от производителей. В московской мэрии зреют планы застроить территорию фабрики новыми объектами. На освобождаемой по мере переноса производства за город территории к 2008 году должен быть построен многофункциональный комплекс с подземной автостоянкой.

Ввод объектов комплекса будет осуществляться поэтапно. При этом полностью отказаться от производства обуви «Парижская Коммуна» не может. Статус предприятия легкой промышленности дает ей льготы – сохраняя профиль деятельности, «Коммуна» платит почти в восемь раз меньший налог на землю. Список льготников ежегодно обновляется. Согласно постановлению правительства Москвы №706-ПП от 26 августа 2003 года за использование земли «не по целевому назначению» право пользоваться преференциями потеряли Тушинская фабрика «Победа», фабрика имени Н.Э. Баумана и еще три предприятия.

В большинстве своем наши фабрики так и не научились работать в современных условиях, поэтому им трудно повлиять на рынок, сдвинуть его с нынешней точки развития. Многие российский производители решили, что послекризисное преимущество будет продолжаться вечно, они не вкладывали прибыль в производство, в модернизацию.

### 9.3 Проблемы и перспективы

В целом обувь российских производителей характеризуется слабым дизайном, скромным ассортиментом. Они не могут предложить интересных для розничного продавца коллекций. Итальянское оборудование, которое досталось отечественным обувщикам в период перестройки и тогда было передовым, сегодня устарело и требует замены. Фабрики экономят на сырье, вынуждены закупать импортные комплектующие. О таких понятиях, как маркетинг, марка, продвижение, практически никто задумывается. Сбыт продукции часто ограничивается несколькими фирменными магазинами, а некоторые фабрики налаживают "взаимный обмен ассортиментом" между своими магазинами. К тому же, выпуская дешевую обувь, наши фабрики сталкиваются с валом дешевой продукции китайского производства, которая в большинстве своем завезена нелегально. Отечественные фабрики пока еще сохраняют позиции (как правило, в своих регионах) в сегментах недорогой взрослой, прежде всего мужской, обуви, детской, войлочной типа "прощай молодость", а также активно выполняют обувные госзаказы. Направления модной обуви, в особенности женской, похоже, навсегда оставлены нашими производителями. Именно в сегменте простой взрослой и детской обуви, а также обуви для госзаказа специалисты и видят будущее отечественных фабрик.

Гораздо больше надежд до недавнего времени было связано с развитием так называемых аутсорсинговых компаний - это третья группа игроков, присутствующая сегодня на обувном рынке и занимающая на нем порядка 25-30%. Среди них можно назвать компании "Терволина", "Ж" (ранее "К-С"), "Пальмира", "Эконика", M-Shoes, Alba. Сегодня аутсорсинговые компании являются основной движущей силой рынка: они сами разрабатывают коллекции, заказывают их производство и продают готовую обувь на рынке либо оптом, либо в розницу, в том числе и через собственные розничные сети. Все они имеют своих дизайнеров, технологов, пытаются продвигать свой брэнд. От того, куда направят свои заказы такие компании, зависит развитие обувных фабрик. После 1998 года аутсорсинговые компании начали "размещаться" на российских фабриках, и это вызвало оживление отечественного производства. Сегодня же большинство из них заказывают производство своих коллекций за пределами страны - прежде всего в Китае, а также в Португалии, Турции, Бразилии и других странах. При одной и той же себестоимости трудоемкость, которая требуется для обеспечения качества на российских предприятиях, оказалась несопоставимой с той, что требуется для обеспечения качества в других странах. За границей все процессы идут гораздо быстрее: например, в Китае все комплектующие находятся рядом с производством, и на создание коллекции уходит 1-2 недели.

Но даже новые российские производители, размещающие свои заказы по аутсорсингу, тоже не могут существенно повлиять на рынок. С одной стороны, размещая заказы на мобильных иностранных производствах, они получили преимущество и теперь могли бы сосредоточиться на развитии своих брэндов и сбыта. Но оказалось, что удаленное производство имеет много существенных минусов. Например, невозможно быстро корректировать заказы: заказанный объем производится сразу, и в дальнейшем трудно быстро сменить модель, расширить ассортимент, быстро дозаказать производство хорошо продающейся модели или, наоборот, снять неудачную. Если дизайнеры или маркетологи ошиблись или зима, к примеру, оказалась теплой (сезонность на нашем рынке играет не последнюю роль), игроки остаются с остатками непроданной обуви. Вместо того чтобы сосредоточиться на продвижении своих брэндов, на развитии розницы, аутсорсинговые компании вынуждены оптимизировать сложную обувную логистику, а чтобы как-то компенсировать потери от длительного производственного цикла, ошибок дизайнеров и, как следствие, непроданных остатков, игроки пытаются продавать свою обувь по завышенным ценам.

Таким образом, основная масса игроков сегодня, так или иначе, связана с импортом - это либо закупка готовой обуви, либо заказ производства у иностранцев. Если добавить сюда стабильные 5%

рынка компаний, обслуживающих дорогой, бутиковый сегмент, совокупная доля импорта занимает почти 90% рынка. А если исключить аутсорсинговые компании, то получается, что почти 60% обуви, предлагаемой на российском рынке, произведено без какого-либо учета его потребностей.

По-видимому, тот факт, что подавляющее количество обуви произведено далеко от места сбыта, и является основной причиной слабого развития рынка: такое предложение не находит спроса, рынок затоваривается, игроки заняты вопросом "куда девать остатки?", вместо того чтобы решать задачу "что предложить в новом сезоне".

Обувные игроки утверждают, что чтобы переломить ситуацию, необходимо выделяться из общей массы. Сегодня это можно делать с помощью брэндов как чисто розничных (например, сети "Ж"), так и брэндов, создаваемых производителями (например, Ralf). Четкий брэнд позволит быстро развивать розницу, поскольку дает возможность привлечения франчайзи. Ориентация на брэнд актуальна еще и потому, что рынок начинает меняться и игроки хотят выходить в более высокие ниши. Сегодня наиболее интересная для развития ниша - средне-высокая, с розничными ценами от 1700-2000 до 4500 рублей за пару мужской обуви и от 2500 до 5000 рублей за пару женской. Но при ориентации на брэнд игрокам уже необходимо менять производственную базу. Только в этом случае можно оперативно реагировать на изменение запросов рынка и по-настоящему гарантировать качество своих брэндов. Впрочем, на рынке есть мнение, что, не важно, где производить, главное - параллельно развивать свой брэнд (так делают европейцы, вынося свое производство за пределы страны). Но мы с европейцами не в равных условиях: те размещают производство за пределами страны, уже имея раскрученный брэнд и работающую розницу, нам же приходится одновременно делать и то и другое.

Дорогую брэндовую обувь уже необходимо делать на своем производстве. Вложения в брэнд, в рекламу, в сеть у такой компании должны быть гарантированы качеством обуви, поэтому делать ее надо не в Китае, а рядом, тщательно контролируя производство. По мнению производителей обуви, фабрики необходимо делать "с нуля", с совершенно новой мотивацией труда, чтобы не было никакой связи с советским наследием. Большинство отечественных аутсорсинговых компаний уже хотят производить свою обувь в России. Но для создания современного обувного производства в России пока слишком много препятствий. Размещать заказы на действующих предприятиях больше никто не хочет, т.к. невозможно получить такое же качество и точные сроки, как за границей. Выбирать производителей, по сути, не из кого - на давальческой основе сегодня хотят работать лишь те, кто неуверенно чувствует себя на рынке. Те немногие производители, которые имеют свои производственные программы, свою сбытовую сеть, в сторонних заказах не заинтересованы. К этому добавляется и унаследованный руководством фабрик "советский" менталитет.

Продавцы обуви могли бы решить эти проблемы путем покупки или создания аффилированных производств в России. Однако заниматься производством хотят не все. Прибыльность немногих благополучных обувных производств сегодня составляет от 5 до 15% - эти цифры считаются в отрасли очень хорошими показателями. Торговля обувью более рентабельна, чем производство, - например, наценки в рознице на обувь среднего уровня сегодня составляют от 50 до 70%. К тому же трудно совмещать два совершенно разных бизнеса - производство и торговлю.

Даже если бы обувщики и попытались создать собственное производство, они столкнулись бы с целым рядом проблем, главная из которых - высокие налоги. Вторая проблема, с которой сталкиваются наши потенциальные производители, - устаревшая производственная база. Нового оборудования не производится, его нужно импортировать, уплатив высокую пошлину. Сегодня эта проблема начала решаться - представителям легпрома удалось наконец добиться от правительства решения о снижении пошлин на ввозимое оборудование.

В-третьих, в России нет рынка комплектующих и сырья для обуви. Даже за годы относительного расцвета российских обувных производств он так и не успел сформироваться, а за последние два года просто умер. Колодки, подошвы, фурнитуру, высококачественные кожи и мех - все это сегодня приходится заказывать за рубежом, и все это усложняет и удлиняет производственный цикл. Чтобы создать коллекцию обуви в России, нужно затратить два-три месяца. Отсутствие рынка комплектующих усугубляет ситуацию с открытием новых фабрик и развитием производства - получается замкнутый круг".

Кроме того, немаловажной проблемой является отсутствие на рынке крупных оптово-розничных структур, которые могли бы объединять ассортимент различных фабрик и предлагать торговцам готовые ассортиментные "пакеты". Дело в том, что в рамках одного производства обеспечить разнообразие, необходимое конкурентоспособной розничной точке (а это от 500 разных моделей), невозможно. Для того чтобы массовое обувное производство было рентабельным, фабрика должна производить не много моделей, но в больших объемах. Только в этом случае получается нужное соотношение цены и качества. При этом самостоятельно сбыть такие объемы одинаковой продукции фабрике не под силу. Для объединения и координации таких производств и нужны "мегадистрибуторы". Подобные структуры работают на европейском рынке, но у нас они пока не сформировались.

Кроме того, интерес к собственному производству пропадает из-за многочисленных бюрократических барьеров. Чтобы открыть фабрику в России, нужно полгода платить юридической конторе за сбор и регистрацию необходимых документов. По "бюрократическим" причинам от производства в России отказываются многие иностранцы, пришедшие сюда после кризиса. Новые производства в России также не будут развиваться, пока не решится проблема серого импорта.

Взгляды специалистов на будущее российской обувной индустрии расходятся. Одни считают, что для качественных изменений в российском производстве и в целом на рынке есть предпосылки, например, невысокая стоимость рабочей силы. Но для реализации такого варианта требуется помощь государства. "Обувное чудо" Китая, например, есть не что иное, как следствие четкой государственной политики, направленной на развитие этой отрасли. Чтобы обувь стало выгодно производить в России, необходимо пересмотреть в сторону снижения пошлины на оборудование и сырье; минимум на три года освободить от основных налогов не только производителей обуви, но и производителей комплектующих для них, включая и кожевенные заводы; предоставлять обувщикам долгосрочные кредиты с низким процентом; предоставить льготы фирмам, торгующим обувью только российского производства. Однако на способность властей совершать подобного рода шаги большинство игроков смотрит скептически.

Другие игроки считают, что российский рынок модной обуви дальше будет развиваться только лишь за счет обуви, произведенной за пределами страны, прежде всего в Азии. Это общемировая тенденция, и кризис обувного производства в России как раз указывает на то, что и наша страна подключилась к этому процессу. Нашим фабрикам останется только ниша обуви для детей, милиционеров и пенсионеров.

# 10 Приложение

**Табл. 5 Производство основных видов тканей по регионам российской Федерации  
(миллионов квадратных метров)**

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>Хлопчатобумажные ткани</b>													
<b>Российская Федерация</b>	<b>4979</b>	<b>5103</b>	<b>5336</b>	<b>5514</b>	<b>5624</b>	<b>1240</b>	<b>1023</b>	<b>1186</b>	<b>1080</b>	<b>1258</b>	<b>1822</b>	<b>2094</b>	<b>2264</b>
<b>Центральный федеральный округ</b>	<b>4182</b>	<b>4224</b>	<b>4482</b>	<b>4589</b>	<b>4712</b>	<b>1079</b>	<b>942,7</b>	<b>1102</b>	<b>967,6</b>	<b>1162</b>	<b>1659</b>	<b>1918</b>	<b>2022</b>
Владимирская область	652,8	683,9	705,7	835,9	1002	97,4	70,1	84,6	75,6	77,8	107,1	133,2	135,0
Воронежская область	12,9	15,6	17,0	15,0	19,0	4,1	3,9	2,8	2,8	3,0	3,1	5,8	8,2
Ивановская область	1529	1583	1713	1810	1885	702,5	640,8	835,4	721,4	820,7	1235	1443	1549
Калужская область	34,4	31,3	49,0	49,2	49,2	6,0	6,5	5,8	5,4	9,3	9,4	6,0	4,4
Костромская область	5,4	0,01	4,0	-	-	0,1	0,008	0,7	1,0	0,08	0,5	0,4	0,3
Курская область	-	1,0	0,008	-	-	2,3	1,2	0,5	0,2	0,2	0,4	0,4	1,7
Липецкая область	-	-	0,09	0,09	0,2	-	-	-	-	-	-	-	-
Московская область	1081	1051	1066	952,7	932,2	135,9	111,3	109,0	96,6	124,1	157,2	197,4	184,2
Рязанская область	10,1	9,6	7,6	6,6	0,5	0,03	0,03	-	0,02	-	-	-	-
Смоленская область	79,2	58,9	98,4	106,4	101,2	5,3	3,4	6,2	10,0	11,1	15,6	17,9	21,3
Тверская область	298,8	317,3	326,6	322,1	297,7	51,5	47,4	22,5	30,9	84,5	91,5	71,2	71,7
Ярославская область	87,8	81,2	72,8	40,1	34,8	8,5	4,4	3,6	3,6	5,2	6,6	7,5	6,6
г. Москва	390,8	390,9	421,9	451,1	390,5	65,5	53,7	31,1	20,1	26,4	33,4	35,1	40,0
<b>Северо-Западный федеральный округ</b>	<b>177,5</b>	<b>183,6</b>	<b>173,4</b>	<b>138,9</b>	<b>122,0</b>	<b>4,6</b>	<b>2,8</b>	<b>2,0</b>	<b>2,9</b>	<b>4,2</b>	<b>4,0</b>	<b>3,4</b>	<b>3,2</b>
Вологодская область	4,1	4,3	4,4	0,1	0,07	0,04	0,02	0,02	0,03	0,05	0,05	0,02	0,03
Калининградская область	1,6	1,0	0,2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ленинградская область	0,3	-	-	-	-	1,0	1,4	1,7	2,3	3,2	3,0	2,5	2,4
Псковская область	2,9	4,2	3,4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
г. Санкт-Петербург	168,6	174,1	165,4	138,8	121,9	3,6	1,4	0,3	0,6	0,9	1,0	0,9	0,8
<b>Южный федеральный округ</b>	<b>209,1</b>	<b>304,9</b>	<b>311,8</b>	<b>370,2</b>	<b>345,0</b>	<b>85,9</b>	<b>25,3</b>	<b>23,3</b>	<b>52,8</b>	<b>30,1</b>	<b>68,3</b>	<b>69,5</b>	<b>143,5</b>
Республика Дагестан	9,2	9,7	10,2	5,8	6,3	0,008	0,09	0,1	0,07	0,4	0,5	0,2	0,2
Республика Ингушетия	-	-	0,06	0,06	0,07	-	-	-	-	-	-	-	-
Чеченская Республика	-	-	-	-	-	...	...	...	...	...	...	-	-
Кабардино-Балкарская Республика	-	-	0,3	0,4	0,3	0,006	-	-	0,002	-	-	-	-
Краснодарский край	55,3	72,8	69,2	71,8	59,4	40,0	14,6	5,6	1,3	1,1	1,3	0,2	2,2
Ставропольский край	0,8	0,9	1,1	2,0	1,9	0,08	-	0,2	1,1	0,2	-	-	-
Волгоградская область	142,0	183,7	190,4	238,4	245,6	39,0	8,0	15,8	49,6	26,7	63,0	63,2	132,5
Ростовская область	1,8	37,8	40,5	51,7	31,4	6,8	2,6	1,6	0,7	1,7	3,5	6,0	8,6
<b>Приволжский федеральный округ</b>	<b>137,5</b>	<b>131,3</b>	<b>132,1</b>	<b>144,7</b>	<b>167,7</b>	<b>26,6</b>	<b>22,4</b>	<b>31,8</b>	<b>35,2</b>	<b>41,0</b>	<b>60,8</b>	<b>53,1</b>	<b>55,1</b>
Республика Башкортостан	-	-	-	0,9	8,9	4,4	2,1	0,4	0,02	0,03	0,3	1,5	1,9
Республика Мордовия	0,4	0,4	0,9	1,4	3,0	1,6	1,1	1,1	0,9	1,2	1,2	0,9	0,6
Республика Татарстан	8,9	9,6	5,5	3,9	3,0	0,9	0,4	0,008	-	-	-	-	-
Удмуртская Республика	2,3	3,6	4,1	4,4	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Чувашская Республика	90,7	93,5	98,2	110,7	120,8	17,2	12,7	22,1	27,4	28,6	40,8	35,4	38,4
Кировская область	9,7	11,5	11,2	9,9	12,0	0,7	0,3	0,7	0,8	2,3	4,2	5,1	3,2
Нижегородская область	2,3	2,6	1,3	3,8	3,9	1,2	0,6	0,4	0,2	0,2	0,4	0,3	0,2
Пензенская область	0,1	0,3	0,2	0,3	0,2	0,005	0,01	0,002	0,01	0,03	0,03	0,03	0,03
Самарская область	0,6	0,6	0,4	0,5	0,3	-	-	-	-	-	-	-	-
Саратовская область	22,0	8,8	9,9	8,6	15,3	0,6	5,1	7,1	5,8	8,6	13,9	9,9	10,7
Ульяновская область	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3	0,02	0,02	0,005	0,004	0,03	0,05	0,05	0,05
<b>Уральский федеральный округ</b>	<b>11,4</b>	<b>12,4</b>	<b>12,9</b>	<b>12,0</b>	<b>20,9</b>	<b>3,5</b>	<b>1,0</b>	<b>0,3</b>	-	<b>1,7</b>	<b>2,7</b>	<b>2,5</b>	<b>2,4</b>
Свердловская область	-	-	-	-	-	-	0,01	-	-	-	-	-	-
Челябинская область	11,4	12,4	12,9	12,0	20,9	3,5	1,0	0,3	-	1,7	2,7	2,5	2,4
<b>Сибирский федеральный округ</b>	<b>249,5</b>	<b>234,5</b>	<b>223,3</b>	<b>258,5</b>	<b>256,8</b>	<b>40,4</b>	<b>28,7</b>	<b>26,7</b>	<b>21,5</b>	<b>18,2</b>	<b>26,4</b>	<b>47,3</b>	<b>37,5</b>

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Республика Алтай	2,5	3,0	2,9	4,8	3,9	0,6	0,2	0,1	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2
Алтайский край	143,9	144,8	132,5	145,9	136,8	17,9	9,2	5,0	3,2	1,0	8,9	28,1	20,2
Красноярский край	77,8	58,9	61,2	73,5	70,2	5,4	7,2	7,7	2,4	1,3	0,009	0,003	-
Новосибирская область	9,1	9,5	8,8	13,8	27,2	14,5	11,6	13,5	15,5	15,5	16,1	18,3	16,5
Омская область	15,5	17,5	17,0	19,7	18,7	2,0	0,5	0,4	0,2	0,2	1,1	0,6	0,6
Томская область	0,7	0,8	0,9	0,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Дальневосточный федеральный округ</b> (Еврейская автономная область)	<b>11,1</b>	<b>12,5</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Шерстяные ткани</b>													
<b>Российская Федерация</b>	<b>460,3</b>	<b>523,0</b>	<b>516,7</b>	<b>432,9</b>	<b>465,6</b>	<b>72,2</b>	<b>50,3</b>	<b>46,8</b>	<b>39,3</b>	<b>47,8</b>	<b>54,6</b>	<b>56,5</b>	<b>50,3</b>
<b>Центральный федеральный округ</b>	<b>346,3</b>	<b>368,6</b>	<b>332,2</b>	<b>280,7</b>	<b>289,7</b>	<b>45,6</b>	<b>29,6</b>	<b>27,6</b>	<b>24,5</b>	<b>31,1</b>	<b>34,4</b>	<b>35,9</b>	<b>32,7</b>
Брянская область	39,9	42,2	40,4	33,1	37,2	4,7	2,0	1,5	0,8	0,9	2,2	3,6	3,6
Ивановская область	34,9	39,9	40,4	37,0	40,1	5,4	3,7	3,6	2,1	1,2	1,7	1,5	1,6
Калужская область	5,4	4,9	4,6	3,2	3,3	0,4	0,2	0,1	0,1	0,07	0,07	0,08	0,2
Курская область	2,7	3,1	3,4	3,0	3,4	0,3	0,2	0,1	0,2	0,1	0,05	0,04	0,07
Липецкая область	-	-	0,02	0,006	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Московская область	109,8	117,8	108,4	91,3	90,8	16,3	10,3	9,9	9,0	12,0	13,1	14,6	12,4
Рязанская область	3,8	4,2	3,5	2,8	2,4	0,04	0,002	0,003	0,001	-	-	-	-
Тамбовская область	21,4	19,5	18,6	16,6	18,1	3,1	2,1	2,2	1,8	1,8	2,0	2,4	2,6
Тверская область	17,6	17,8	16,2	14,2	16,0	4,2	2,4	2,0	2,4	3,5	4,0	2,9	3,1
г. Москва	110,8	119,2	96,8	79,5	78,4	11,2	8,6	8,2	8,1	11,6	11,4	10,8	9,2
<b>Северо-Западный федеральный округ</b>	<b>14,7</b>	<b>15,9</b>	<b>15,2</b>	<b>10,7</b>	<b>12,7</b>	<b>3,5</b>	<b>2,1</b>	<b>2,6</b>	<b>1,4</b>	<b>2,2</b>	<b>2,8</b>	<b>2,2</b>	<b>1,9</b>
Вологодская область	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,02	0,01	0,007	0,007	0,002	0,001	-	-
Ленинградская область	1,1	1,0	1,1	0,9	1,1	-	-	-	-	-	-	-	-
г. Санкт-Петербург	13,5	14,8	14,0	9,7	11,4	3,5	2,1	2,6	1,4	2,2	2,8	2,2	1,9
<b>Южный федеральный округ</b>	<b>19,5</b>	<b>18,8</b>	<b>20,0</b>	<b>16,3</b>	<b>17,6</b>	<b>2,8</b>	<b>1,6</b>	<b>1,8</b>	<b>0,8</b>	<b>0,4</b>	<b>0,8</b>	<b>0,8</b>	<b>0,3</b>
Республика Ингушетия	0,1	0,2	0,1	0,02	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Чеченская Республика	-	-	-	-	-	...	...	...	...	...	...	-	-
Кабардино-Балкарская Республика	0,5	0,5	0,5	0,6	0,7	0,03	0,02	0,02	0,04	0,03	0,05	0,04	0,02
Республика Северная Осетия - Алания	-	-	0,04	0,05	0,02	-	-	-	-	-	-	-	-
Краснодарский край	18,6	17,4	18,3	14,1	15,4	2,8	1,6	1,8	0,7	0,4	0,8	0,7	0,3
Ставропольский край	0,2	0,6	0,9	0,9	1,0	0,009	0,001	-	-	-	-	-	-
Волгоградская область	-	-	-	0,5	0,4	0,004	-	-	-	-	-	-	-
Ростовская область	0,01	0,005	0,1	0,2	0,09	0,02	0,009	0,01	0,008	0,003	0,001	-	-
<b>Приволжский федеральный округ</b>	<b>60,3</b>	<b>64,5</b>	<b>62,0</b>	<b>55,4</b>	<b>56,7</b>	<b>10,2</b>	<b>8,0</b>	<b>6,5</b>	<b>5,7</b>	<b>6,4</b>	<b>5,8</b>	<b>5,9</b>	<b>4,8</b>
Республика Башкортостан	3,7	4,8	4,8	3,8	3,4	0,9	1,0	1,0	1,0	1,1	1,2	1,1	0,9
Республика Мордовия	4,0	4,3	4,1	2,5	2,0	0,05	0,04	0,04	0,02	-	-	-	-
Республика Татарстан	-	-	0,02	0,02	0,03	-	-	-	-	-	-	-	-
Удмуртская Республика	0,04	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Чувашская Республика	-	-	0,05	0,07	0,006	-	-	-	-	-	-	-	-
Нижегородская область	-	-	0,09	0,1	0,1	-	-	-	-	-	-	-	-
Пензенская область	19,2	21,6	20,1	16,2	17,3	1,3	1,0	0,3	0,2	1,0	0,9	1,2	1,3
Ульяновская область	33,4	33,7	32,8	32,8	33,9	8,0	6,0	5,1	4,5	4,3	3,8	3,5	2,6
<b>Уральский федеральный округ</b>	<b>13,5</b>	<b>18,4</b>	<b>28,5</b>	<b>25,8</b>	<b>27,3</b>	<b>3,4</b>	<b>3,5</b>	<b>3,3</b>	<b>3,0</b>	<b>3,9</b>	<b>6,4</b>	<b>6,8</b>	<b>6,4</b>
Свердловская область	13,5	16,1	16,7	14,6	13,0	1,0	0,5	0,5	0,3	0,6	1,3	1,5	1,1
Тюменская область	-	2,3	11,8	11,2	14,3	2,4	3,0	2,8	2,8	3,4	5,2	5,3	5,4
<b>Сибирский федеральный округ</b>	<b>6,0</b>	<b>36,8</b>	<b>58,8</b>	<b>44,0</b>	<b>61,6</b>	<b>6,7</b>	<b>5,3</b>	<b>5,0</b>	<b>3,9</b>	<b>3,8</b>	<b>4,2</b>	<b>5,0</b>	<b>4,2</b>
Республика Алтай	0,7	0,7	0,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Республика Бурятия	2,1	2,4	2,8	1,9	2,5	2,7	3,2	2,9	1,8	2,2	2,6	2,7	2,8
Республика Хакасия	-	21,9	17,4	12,7	18,0	2,3	1,3	1,4	1,3	1,2	1,3	1,1	0,9

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Кемеровская область	-	-	14,8	8,5	16,1	0,8	0,5	0,4	0,6	0,4	0,3	1,2	0,5
Омская область	3,2	2,8	2,6	2,0	1,6	0,5	0,3	0,3	0,2	0,1	-	-	-
Читинская область	-	9,0	20,7	18,9	23,4	0,4	-	-	-	-	-	-	-
<b>Шелковые ткани</b>													
<b>Российская Федерация</b>	<b>814,4</b>	<b>939,9</b>	<b>968,7</b>	<b>970,4</b>	<b>1051,4</b>	<b>197,9</b>	<b>139,3</b>	<b>133,7</b>	<b>110,8</b>	<b>145,6</b>	<b>178,5</b>	<b>175,6</b>	<b>141,5</b>
<b>Центральный федеральный округ</b>	<b>641,5</b>	<b>622,4</b>	<b>515,5</b>	<b>474,8</b>	<b>439,9</b>	<b>80,8</b>	<b>68,9</b>	<b>64,3</b>	<b>56,1</b>	<b>59,9</b>	<b>59,7</b>	<b>54,3</b>	<b>50,5</b>
Владимирская область	26,8	47,8	54,7	51,5	53,7	4,8	1,8	1,7	0,1	4,1	9,9	10,6	13,2
Ивановская область	152,8	128,7	63,8	56,2	55,2	0,4	0,3	0,1	0,9	5,4	0,5	0,06	0,03
Костромская область	0,7	0,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Курская область	0,6	11,3	16,4	17,1	15,2	7,3	6,0	6,1	6,5	6,0	4,6	3,1	4,0
Липецкая область	-	-	-	0,09	0,1	-	-	-	-	-	-	-	-
Московская область	87,1	75,7	71,6	79,6	89,8	19,4	15,6	15,5	12,7	13,2	17,5	18,6	16,8
Рязанская область	36,7	37,4	46,5	50,6	50,5	20,4	23,7	22,0	20,8	9,8	8,6	5,5	4,5
Тверская область	52,2	42,2	22,7	3,1	8,3	2,6	1,1	0,6	0,8	0,8	0,7	0,8	0,6
Ярославская область	10,5	4,5	3,3	20,0	26,1	7,6	3,6	1,5	2,0	2,8	4,7	6,3	5,2
г. Москва	274,1	274,3	236,5	196,6	141,0	18,3	16,8	16,8	12,3	17,8	13,1	9,3	6,2
<b>Северо-Западный федеральный округ</b>	<b>50,2</b>	<b>41,5</b>	<b>35,9</b>	<b>28,8</b>	<b>23,6</b>	<b>0,2</b>	<b>0,08</b>	<b>0,05</b>	<b>0,06</b>	<b>0,09</b>	<b>0,09</b>	<b>0,3</b>	<b>0,3</b>
Ленинградская область	0,9	1,3	1,4	1,5	1,6	0,05	0,004	0,003	0,006	0,002	0,004	0,2	0,2
г. Санкт-Петербург	49,3	40,2	34,5	27,4	22,0	0,1	0,07	0,05	0,05	0,09	0,08	0,08	0,07
<b>Южный федеральный округ</b>	<b>0,5</b>	<b>32,6</b>	<b>51,0</b>	<b>49,3</b>	<b>76,0</b>	<b>7,8</b>	<b>2,0</b>	<b>1,7</b>	<b>0,3</b>	<b>0,2</b>	<b>0,7</b>	<b>1,2</b>	<b>1,2</b>
Республика Ингушетия	-	-	0,04	0,07	0,001	-	-	-	-	-	-	-	-
Чеченская Республика	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Краснодарский край	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,07
Ставропольский край	0,3	0,4	0,5	1,0	1,4	0,07	-	0,01	-	-	-	-	-
Ростовская область	0,3	32,2	50,4	48,2	74,6	7,8	2,0	1,7	0,3	0,2	0,7	1,2	1,1
<b>Приволжский федеральный округ</b>	<b>76,7</b>	<b>171,0</b>	<b>233,7</b>	<b>281,9</b>	<b>337,4</b>	<b>77,5</b>	<b>49,8</b>	<b>50,1</b>	<b>39,5</b>	<b>71,3</b>	<b>97,0</b>	<b>95,0</b>	<b>72,6</b>
Республика Башкортостан	-	-	-	-	0,8	-	-	-	-	-	-	-	-
Кировская область	-	-	-	-	0,9	0,1	0,04	0,1	0,04	0,008	0,3	1,2	0,3
Оренбургская область	-	-	17,4	43,2	68,3	17,0	12,8	10,1	7,7	12,8	16,7	14,8	12,1
Пермская область	45,8	96,0	108,8	117,6	118,1	44,7	28,9	32,9	23,1	31,1	41,1	40,5	32,8
Саратовская область	29,8	75,0	106,3	119,6	131,6	12,8	6,7	6,0	7,8	24,3	33,4	33,8	22,4
Ульяновская область	1,1	-	1,3	1,6	17,8	3,0	1,4	1,0	0,9	3,1	5,5	4,6	5,1
<b>Уральский федеральный округ (Свердловская область)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0,4</b>	<b>0,4</b>	<b>-</b>							
<b>Сибирский федеральный округ</b>	<b>45,5</b>	<b>72,4</b>	<b>132,6</b>	<b>135,2</b>	<b>174,1</b>	<b>31,7</b>	<b>18,5</b>	<b>17,6</b>	<b>14,8</b>	<b>14,1</b>	<b>21,0</b>	<b>24,9</b>	<b>16,9</b>
Алтайский край	-	2,1	2,5	2,7	14,3	2,8	2,1	1,6	2,0	1,5	1,7	1,6	0,4
Красноярский край	45,5	70,3	71,2	70,9	76,3	11,0	6,3	5,9	4,2	2,4	1,8	1,1	0,7
Кемеровская область	-	-	58,9	61,7	81,4	17,0	8,6	9,1	7,3	9,9	15,1	20,8	15,9
Омская область	-	-	-	-	2,1	0,9	1,5	1,0	1,3	0,3	2,3	1,4	-

Табл. 6 Производство обуви по регионам российской федерации (тысяч пар)

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>Российская Федерация, млн. пар</b>	<b>350,0</b>	<b>338,7</b>	<b>351,2</b>	<b>360,8</b>	<b>385,3</b>	<b>51,6</b>	<b>36,8</b>	<b>33,0</b>	<b>23,8</b>	<b>29,9</b>	<b>32,9</b>	<b>37,0</b>	<b>42,2</b>
<b>Центральный федеральный округ</b>	<b>101272</b>	<b>97580</b>	<b>97580</b>	<b>103641</b>	<b>110291</b>	<b>20583</b>	<b>17167</b>	<b>15926</b>	<b>11567</b>	<b>13368</b>	<b>14963</b>	<b>14602</b>	<b>13311</b>
Белгородская область	1020	2735	3023	3084	3378	453	240	165	100	170	148	121	79
Брянская область	1941	2084	2337	2377	2676	380	212	222	158	133	224	229	317
Владимирская область	1787	1981	1583	1792	2019	310	327	402	368	585	777	852	711
Воронежская	3395	3130	3345	3533	3374	311	222	111	48	147	154	293	350

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
область													
Ивановская область	2194	2286	2241	2248	2230	107	102	75	71	124	84	79	64
Калужская область	352	370	346	406	2125	918	1010	788	460	556	861	1041	959
Костромская область	4585	3689	3910	3145	2926	948	1066	873	764	681	115	602	473
Курская область	5503	4029	3332	4168	4816	1133	1712	1754	1134	1079	1117	663	520
Липецкая область	21	42	57	69	61	51	50	72	84	86	85	72	113
Московская область	9076	8463	9451	10096	10872	2223	1935	1825	1202	1344	1664	1876	1738
Орловская область	4331	4420	5056	5342	5467	292	401	367	259	301	393	450	352
Рязанская область	4360	4486	3454	4149	3610	964	842	841	814	641	746	766	687
Смоленская область	706	1094	1364	1503	1654	66	50	54	28	33	37	37	46
Тамбовская область	230	2743	3691	4955	4543	261	185	120	64	221	506	627	661
Тверская область	14929	11379	11058	10347	11242	1906	1160	963	638	1080	1469	1516	1864
Тульская область	5138	8237	9285	10264	11526	2304	1430	1124	972	1740	1963	1393	1339
Ярославская область	7522	6122	5615	5369	4438	1080	1298	1089	797	884	945	917	490
г. Москва	34182	30290	28432	30794	33334	6876	4925	5081	3606	3564	3676	3070	2549
<b>Северо-Западный федеральный округ</b>	<b>45363</b>	<b>40160</b>	<b>41687</b>	<b>41889</b>	<b>42796</b>	<b>4049</b>	<b>2611</b>	<b>2022</b>	<b>1238</b>	<b>1544</b>	<b>1815</b>	<b>2118</b>	<b>1934</b>
Республика Карелия	278	248	23	205	373	18	8	6	7	8	9	6	7
Республика Коми	548	847	988	1240	1278	109	58	7	7	10	42	105	102
Архангельская область	357	377	606	1152	1178	127	89	59	21	26	40	66	58
в том числе Ненецкий автономный округ	8	24	27	29	33	4	3	3	-	4	4	3	1
Вологодская область	519	685	716	834	885	148	22	8	5	4	3	24	23
Калининградская область	983	2263	2787	3314	4091	823	946	509	316	480	604	559	552
Ленинградская область	3381	4084	5323	5534	5771	294	232	151	56	55	75	65	67
Мурманская область	168	184	163	178	297	46	31	24	18	27	39	30	29
Новгородская область	29	36	33	40	39	4	8	5	5	5	13	22	22
Псковская область	529	641	1308	1633	1914	238	181	174	139	261	349	402	385
г. Санкт-Петербург	38571	30795	29740	27759	26970	2242	1036	1079	664	667	642	840	689
<b>Южный федеральный округ</b>	<b>55501</b>	<b>53208</b>	<b>58342</b>	<b>61305</b>	<b>75443</b>	<b>5971</b>	<b>3421</b>	<b>2851</b>	<b>1700</b>	<b>2841</b>	<b>2902</b>	<b>6572</b>	<b>13539</b>
Республика Адыгея	522	501	293	265	256	8	-	-	-	-	0,1	0,1	0,1
Республика Дагестан	1538	913	1552	1923	16129	14	32	-	-	-	-	-	-
Республика Ингушетия	1297	939	1998	2176	2489	-	-	-	-	-	-	-	-
Чеченская Республика						...	...	...	...	...	...	-	-
Кабардино-Балкарская Республика	838	548	1267	1457	1376	33	27	-	2	30	68	80	126
Республика Калмыкия	17	16	11	14	8	-	-	-	-	-	-	-	-
Карачаево-Черкесская	432	940	1058	1284	1331	81	16	1	1	1	0,1	-	-

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Республика													
Республика Северная Осетия - Алания	577	413	417	572	1099	24	3	1	1	3	5	2	2
Краснодарский край	7356	7636	8442	8957	9372	840	362	484	359	631	607	4363	11520
Ставропольский край	5383	5413	5821	6532	7762	2892	2088	1343	661	1458	1276	1028	730
Астраханская область	647	762	445	560	611	71	24	12	3	3	3	4	44
Волгоградская область	1303	4644	4389	5287	5404	503	245	146	101	68	79	85	82
Ростовская область	35591	30483	32649	32278	29606	1505	624	864	572	648	863	1010	1034
<b>Приволжский федеральный округ</b>	<b>84538</b>	<b>81831</b>	<b>83805</b>	<b>83321</b>	<b>84380</b>	<b>11286</b>	<b>7797</b>	<b>7915</b>	<b>6436</b>	<b>8480</b>	<b>9137</b>	<b>8975</b>	<b>8468</b>
Республика Башкортостан	7289	6547	7159	7516	6780	1662	1424	1512	1501	1658	1958	2063	2026
Республика Марий Эл	1041	761	886	761	910	78	39	40	41	80	108	145	175
Республика Мордовия	168	114	108	104	79	17	6	9	6	7	6	5	5
Республика Татарстан	11967	10233	10028	10477	11221	1321	805	534	328	334	636	865	756
Удмуртская Республика	5855	5472	5418	4178	3902	382	210	213	255	272	298	268	294
Чувашская Республика	1866	2128	2908	3070	3534	183	87	78	81	126	160	145	304
Кировская область	14788	15436	16132	14070	14287	1904	990	1450	1120	1785	2146	2075	1804
Нижегородская область	7326	6281	6067	5840	6042	294	279	317	293	439	407	552	423
Оренбургская область	1811	1218	1269	1645	1594	274	79	47	19	31	26	19	18
Пензенская область	10066	9980	8875	9752	10044	2576	1608	1775	1434	2397	1824	1427	1047
Пермская область	10780	10978	11989	12281	10256	542	749	792	507	549	709	576	696
в том числе Коми-Пермяцкий автономный округ	1	2	1	2	1	-	-	-	-	-	-	-	-
Самарская область	3096	2519	2212	1994	4403	1048	653	577	499	300	448	486	570
Саратовская область	5996	5493	4667	5303	5274	186	138	82	23	54	62	17	11
Ульяновская область	2489	4671	6087	6330	6054	819	730	489	331	450	350	331	338
<b>Уральский федеральный округ</b>	<b>31378</b>	<b>31548</b>	<b>30558</b>	<b>31929</b>	<b>32563</b>	<b>4434</b>	<b>3108</b>	<b>2106</b>	<b>1540</b>	<b>1811</b>	<b>2273</b>	<b>2792</b>	<b>2890</b>
Курганская область	1552	2071	2051	2302	2286	112	88	139	44	34	19	35	13
Свердловская область	16229	15490	13103	12915	12486	849	349	313	353	280	238	480	551
Тюменская область	3413	1828	2068	2368	2448	346	311	246	198	266	270	232	155
в том числе Ханты-Мансийский автономный округ Югра	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	4	4	4
Челябинская область	10184	12159	13336	14344	15343	3127	2360	1408	945	1231	1745	2045	2171
<b>Сибирский федеральный</b>	<b>28024</b>	<b>28331</b>	<b>29390</b>	<b>28002</b>	<b>29550</b>	<b>4583</b>	<b>2354</b>	<b>1444</b>	<b>1204</b>	<b>1616</b>	<b>1651</b>	<b>1799</b>	<b>1899</b>

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>округ</b>													
Республика Алтай	163	129	168	225	289	108	42	16	-	-	2	1	0,2
Республика Бурятия	40	43	50	82	131	14	7	2	-	-	1	2	3
Республика Тыва	55	87	91	94	68	5	5	3	2	1	0,1	-	-
Республика Хакасия	1322	2742	2932	2703	3304	193	75	93	60	92	67	37	40
Алтайский край	878	807	872	1074	1061	163	147	143	151	167	93	79	51
Красноярский край	4833	4565	3997	3215	2806	510	298	177	244	247	331	344	336
Иркутская область	4743	3856	3828	3922	4285	343	200	116	104	103	137	133	94
в том числе Усть-Ордынский Бурятский автономный округ	-	2	3	6	5	-	-	-	-	-	-	-	-
Кемеровская область	3327	5359	6512	6433	6570	391	216	89	86	97	90	74	66
Новосибирская область	6881	5001	4628	4314	4527	1945	914	508	367	428	540	796	940
Омская область	4713	4755	5451	5016	5492	654	245	140	177	455	383	291	176
Томская область	475	479	559	662	767	84	51	43	1	2	2	40	188
Читинская область	594	508	302	262	250	173	154	114	13	25	7	4	6
в том числе Агинский Бурятский автономный округ	-	1	4	3	14	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Дальневосточный федеральный округ</b>	<b>3938</b>	<b>6042</b>	<b>9763</b>	<b>10657</b>	<b>10194</b>	<b>712</b>	<b>306</b>	<b>766</b>	<b>132</b>	<b>205</b>	<b>199</b>	<b>176</b>	<b>198</b>
Республика Саха (Якутия)	242	293	239	272	308	30	13	5	4	1	15	10	40
Приморский край	2465	2083	2106	2446	2228	334	109	28	21	137	66	65	53
Хабаровский край	216	189	161	294	351	18	7	1	1	1	1	2	1
Амурская область	82	891	3000	3454	3129	156	54	22	14	18	17	1	1
Камчатская область	5	24	22	21	39	-	-	-	-	-	-	-	-
в том числе Корякский автономный округ	-	5	5	7	19	-	-	-	-	-	-	-	-
Магаданская область	190	177	190	227	175	16	9	9	-	-	-	-	-
Сахалинская область	453	524	592	522	512	15	40	17	14	4	10	15	12
Еврейская автономная область	285	1843	3430	3391	3416	143	74	684	78	44	90	84	91
Чукотский автономный округ	-	18	23	30	36	-	-	-	-	-	-	-	-