

СТОИТ ЛИ ВКЛАДЫВАТЬСЯ В СВЕРДЛОВСКУЮ ШВЕЙНУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Свердловская область не претендует на звание ключевого региона в сфере легкой и тем более швейной промышленности страны, у нее другая специализация. За 2022 год региональный легпром выпустил продукцию на 7 млрд рублей. Показатель же обрабатывающих отраслей – 2,76 трлн. Другими словами, удельный вес предприятий легкой промышленности в общем объеме обрабатывающей – четверть процента. И только десятая доля процента приходится на швейные компании. Производительность труда сотрудника там в восемь раз ниже средней, а зарплата – самая низкая. Всего 16,5 тысяч рублей против средней в 51,5 тысячи. Однако эксперты отмечают большие перспективы отрасли.

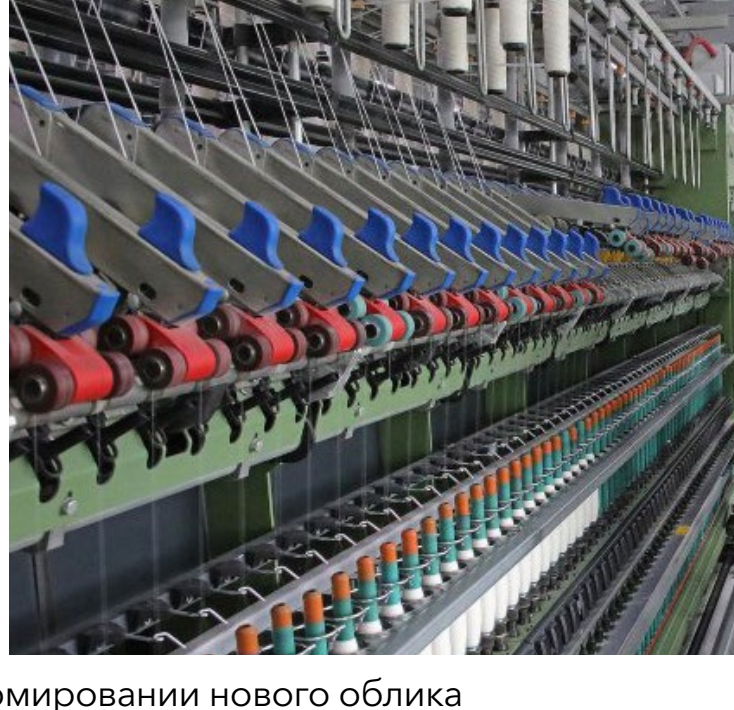


РОСТ ШВЕЙНОЙ ОТРАСЛИ

Последние годы швейная промышленность показывает рост в десятки процентов в год. За пять лет производство одежды в Свердловской области выросло в четыре раза. Понятно, что свою роль сыграл эффект низкой базы и инфляция, но факт длительного, активного и устойчивого усиления производства говорит о многом. При этом рост произошел не на волне импортозамещения, а благодаря конкурентоспособности продукции.

Загрузка производственных мощностей последние годы – около 90%, что говорит об устойчивом спросе на продукцию.

Впрочем, нужно отметить, большая часть продукции уральских предприятий – спецодежда, в том числе медицинская. Она составляет 91% от всего объема производства отрасли. Этим и объясняются позитивные показатели последних лет. Несмотря на это, мы считаем, что опыт области в формировании нового облика российской швейной промышленности интересен.



ВЕДУЩИЕ ИГРОКИ

Региональная швейная промышленность развивается практически с «чистого листа». Из советских флагманов свердловского швейпрома, самым крупным из которых была свердловская фабрика «Одежда», в значимом формате не осталось никого. Сегодня знаковое для легкой промышленности региона предприятие – компания Palmetta, один из ведущих производителей женского белья в стране, основанный в 1990-ых годах.

Еще один заметный игрок – относительно небольшая «Портновская мануфактура SHISHKIN», существующая с 2010 года. Компания реализовала проект «Цифровая швейная фабрика» и выпускает одежду под брендом Putin Team.



Нишевые компании также влияют на ситуацию в региональном легпроме. Например, созданный в 1992 году производитель туристического оборудования «Манарага» (более известная по одноименной сети магазинов) и компания, выпускающая экипировку для экстремальных видов спорта DRAGONFLY. Последние не столь известны, как Санкт-Петербургский бренд Red Fox или Рязанская «Сивера», но с точки зрения технологичности, качества и репутации продукции у потребителей вряд ли им уступают.

Эти компании выделяются среди десятков небольших предприятий-производителей одежды в Свердловской области своей экономической эффективностью. Ее они смогли добиться благодаря высокой технологичности как разработки, так и производства, и грамотному использованию конъюнктуры рынка.

РАБОТА НА КЛИЕНТА

Компания DRAGONFLY специализируется на горнолыжной и снегоходной экипировке, костюмах и комбинезонах. Этот бренд изначально ориентировался на глобальный рынок. Такой подход, пожалуй, для данной компании является единственно возможным. С одной стороны, любой национальный рынок этих категорий одежды недостаточно объемный для достижения серьезного экономического результата. С другой – крупным глобальным корпорациям, ориентированным на массового потребителя, не интересно заходить в узкие ниши. Поэтому конкурируют по экономическому потенциалу относительно небольшие компании.

Доля экспортной продукции уральского бренда DRAGONFLY в 2020 составила 10% от оборота, в 2021 показатель был уже 30%. Производитель заключил большой контракт с компанией из США.

В результате DRAGONFLY получил звание лучшего экспортера Свердловской области в одноименном конкурсе. Эксперты отметили компанию в номинации «Прорыв».

Основатель компании сам активно занимается спортом и понимает требования потребителей. Это, в том числе, помогает добиться большей конкурентоспособности, чем стоимость и объемы производства. Такой подход дает вполне перспективный результат. Выручка в 2021 году составила 300 миллионов рублей, и каждый год она растет на 6%. Сейчас у компании четыре собственных производственные площадки в России и 20 подрядчиков.

Проектирование, изготовление и тестирование продукции происходит в России, дизайн разрабатывает компания Design Odyssey, которую основали выпускники Уральского государственного архитектурно-художественного университета в Милане. То есть «интеллектуальная составляющая» производства – отечественная, но ткани, оборудование и программное обеспечение – импортные. Хотя этот сектор промышленности на текущий момент не под санкциями и серьезных проблем DRAGONFLY не испытывает, определенное напряжение все-таки существует.

ПЕРСПЕКТИВЫ СВЕРДЛОВСКОЙ ШВЕЙНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Нашей швейной промышленности вряд ли удастся занять доминирующую позицию в секторе массовой одежды на внутреннем рынке страны. Потребности россиян закрывают «дружественные страны»: Китай, Турция, Узбекистан, Киргизия, есть ощущения, что на подходе Иран и Индия. Кроме того, с экономической точки зрения этот бизнес низкомаржинальный, то есть эффективен только для крупных компаний с огромными объемами производства, которых в Свердловской области просто нет, да и во всей России единицы.

Мы считаем, что самой эффективной будет поддержка именно высокотехнологичных компаний, подобных DRAGONFLY, которые смогут локализовать зарубежные технологии в Свердловской области.



Их следует обеспечивать сырьем, оборудованием, производимым на первом этапе в рамках программы поддержки обратного инжиниринга (по 208 ПП РФ). В дальнейшем компании смогут использовать самостоятельные разработки.

Такая поддержка сформирует пул высокотехнологичных глобальных отечественных компаний, которые в перспективе станут базой для новой российской швейной отрасли – экономически эффективной и создающей позитивное отношение к нашей стране в мире.

Павел Воротков,
аналитик АНО «Агентство по привлечению инвестиций Свердловской области»