



УНИВЕРСИТЕТ
ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

ВЫСШАЯ ШКОЛА РАЗВИТИЯ

Институт государственного управления и политики

Экспорто-ориентированное развитие МСБ в Кыргызстане: швейная промышленность

Нурбек Жениш





УНИВЕРСИТЕТ
ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

ИНСТИТУТ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ И ПОЛИТИКИ

ДОКЛАД №26, 2014 г.

Экспорто-ориентированное развитие МСБ в Кыргызстане: швейная промышленность

Нурбек Жениш

Резюме

В настоящем докладе рассматриваются достижения в развитии швейной промышленности в Кыргызстане, которая в значительной мере участвует в повышении ВВП и занятости населения. Анализируются факторы, которые способствовали существенному росту в этой отрасли промышленности. Объем экспорта кыргызстанской одежды в Российскую Федерацию и Казахстан увеличился в период с 2002 по 2012 год в 10 раз. К основным причинам этого роста относятся открытый торговый режим и упрощенные процедуры таможенного оформления, основанные на весе продукции, что дало доступ к относительно дешевой ткани; благоприятный налоговый режим, предусматривающий льготное налогообложение на основе предпринимательских патентов и хорошие предпринимательские навыки предпринимателей Кыргызстана. В рамках исследования проводились углубленные интервью с производителями одежды и оптовыми покупателями, что позволило сформировать понимание структуры и внутреннего устройства швейной промышленности. В настоящем исследовании также рассмотрены воздействие последних изменений в политике, в том числе повышения тарифов на импортируемую ткань и фурнитуру, и возможные последствия для швейной промышленности Кыргызстана от вступления в Таможенный союз. Другие важные выводы можно резюмировать следующим образом: (i) в 2013 году произошло снижение спроса на кыргызстанскую одежду на ключевых рынках Российской Федерации и Казахстана, вероятно, за счет: повышения импортных тарифов, приведшего к сокращению импорта китайских тканей и увеличению издержек производства; к сдвигу в предпочтениях потребителей с кыргызстанской швейной продукции на белорусскую одежду, которая считается основным конкурентом кыргызстанской одежды; (ii) стоимость производства одежды, вероятно, увеличится на 10–20 % при вступлении Кыргызстана в Таможенный союз. Кыргызстанская продукция в случае вступления в ТС все еще будет дешевле своих белорусских конкурентов, но ценовая разница сократится. Это, в сочетании с огромной поддержкой, оказываемой белорусским правительством швейной промышленности, может привести к тому, что кыргызстанская продукция потеряет некоторую долю потребителей из числа среднего класса в Российской Федерации и Казахстане.

Ключевые слова

производство одежды, торговля, Кыргызстан, Таможенный союз
Беларуси, Казахстана и Российской Федерации

Коды JEL: F19, O53.

Институт государственного управления и политики был основан в 2011 г. для содействия проведению систематических детальных исследований по ключевым вопросам социально-экономического развития Центральной Азии и выработке практических альтернатив государственной политики.

Данная работа выполнена в рамках проекта «Региональное сотрудничество и укрепление доверия» (РСУД) Фаза II, выполняемого при поддержке Министерства иностранных дел и международной торговли Канады и представительства Фонда Ага Хана в Канаде.

Институт государственного управления и политики входит в состав Высшей школы развития Университета Центральной Азии. Университет Центральной Азии был основан в 2000 г. Президенты Республики Казахстан, Кыргызской Республики и республики Таджикистан и Его Высочество Ага-Хан подписали Международный Договор и Устав, учреждающие этот светский и частный университет; Договор и Устав ратифицированы парламентами стран и зарегистрированы в ООН. Университет строит одновременно три кампуса в Текели (Казахстан), Нарыне (Кыргызстан) и Хороге (Таджикистан), которые откроют свои двери для студентов и магистрантов в 2016 г.

Доклады Института государственного управления и политики представляют собой собрание оригинальных рецензируемых исследований по широкому кругу проблем социально-экономического развития, государственного управления и государственной политики в Центральной Азии.

Об авторе

Нурбек Жениш является старшим научным сотрудником Института государственного управления и политики Университета Центральной Азии и доцентом департамента экономики Американского университета в Центральной Азии. Он защитил докторскую диссертацию по экономике в Центрально-европейском университете и имеет ряд публикаций, посвященных моделированию взаимодействия монетарной и фискальной политики в развивающихся странах.

nurbek.jenish@ucentralasia.org

Все права защищены © 2014
Университет Центральной Азии
улица Токтогула, 138
Бишкек 720001
Кыргызская Республика

Полную ответственность за все результаты, интерпретации и выводы, сделанные в данной работе, несет автор; они не обязательно отражают точку зрения Университета Центральной Азии

Текст и данные, приведенные в этой публикации, могут быть воспроизведены при условии надлежащего цитирования источника, из которого они взяты.

Содержание

1. Введение	4
2. Анализ последних событий в швейной отрасли	6
2.1 Методология	6
2.2 Профиль промышленности.....	7
2.3 Как функционируют предприятия	9
2.4 Профиль продукции	12
2.5 Последние изменения в политике и экспортные рынки	14
3. Конкуренция со стороны белорусских производителей	15
4. Последствия вступления в Таможенный союз для швейной отрасли Кыргызстана.....	18
5. Выводы и последствия для формирования политики	20
Ссылки.....	22
Приложения.....	23
Приложение А1. Расчет текущих затрат на производство одежды	23
Приложение А2. Расчеты затрат на производство после вступления в Таможенный союз	25

Таблицы

Таблица 1. Профили предприятий респондентов	7
Таблица 2. Импорт китайских тканей в Кыргызстан	14

Рисунки

Рисунок 1. Экспорт кыргызстанской одежды (тыс. долл. США)	5
Рисунок 2. Экспорт белорусской одежды в Казахстан	16
Рисунок 3. Экспорт белорусской одежды в Россию	17
Рисунок 4. Экспорт белорусской одежды в страны ТС	17

1. Введение

В последние 10 лет отмечался существенный рост в кыргызстанской швейной промышленности¹. По оценкам крупнейших кыргызстанских ассоциаций швейников и текстильщиков – Легпром и Союзтекстиль, на швейную отрасль приходится от 5 до 15 % валового внутреннего продукта (ВВП) и более 100 тысяч рабочих мест². Бурное развитие этой отрасли в последнее десятилетие происходило в основном за счет увеличения экспорта швейной продукции, объем которого увеличился в 10 раз – с 15 млн долл. в 2003 году до 155 млн долл. в 2012 году, а основными направлениями экспорта стали Российская Федерация и Казахстан (рисунок 1).

Какие именно факторы обусловили активный рост швейной промышленности Кыргызстана? Недавние исследования утверждают, что как макро-, так и микроэкономические условия сыграли значительную роль.³ Во-первых, вступление Кыргызстана во Всемирную торговую организацию (ВТО) в 1998 году и открытый торговый режим внесли большой вклад в обеспечение активного роста швейной промышленности. Дешевые импортные ткани и фурнитура из Китая, (в меньшей степени) Турции и других стран, в сочетании с упрощенным режимом таможенного оформления, основанным на весе продукции, превратило швейную промышленность в локомотив легкой промышленности. В 2012 году, по данным ассоциаций «Легпром» и «Союзтекстиль», на швейное производство пришлось более чем 80 % производства всей легкой промышленности⁴ с более чем 3000 малых и средних предприятий (МСП), экспортирующих более 90 % своей продукции в Российскую Федерацию и Казахстан.

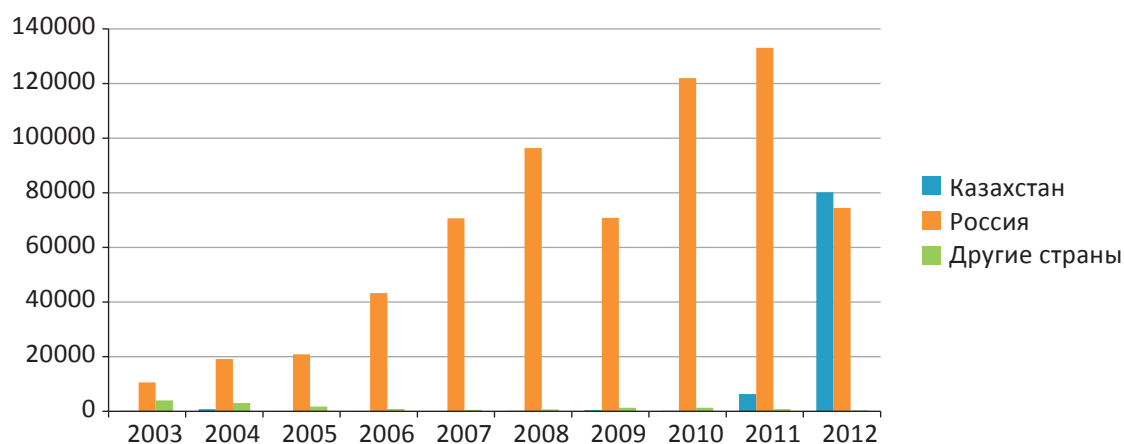
Во-вторых, благоприятный налоговый режим для швейных предприятий сыграл важную роль в стимулировании развития швейной промышленности. Предприятия имеют возможность работать на патентной основе, что существенно облегчает налоговое бремя. Кроме того, патентная система помогла вывести значительное количество швейных предприятий МСБ из теневой экономики.

¹ Автор выражает благодарность Богдану Кравченко, Роману Могилевскому, Лан Ву (Lan Wu) и Ирине Точитской за ценные замечания и предложения, а также Акылай Муктарбек кызы за помощь в проведении интервью и сборе информации.

² В 2012 г. общее количество трудовой силы в стране составляло 2,4 млн человек.

³ Обсуждение и обзор кыргызстанской швейной промышленности приводится в исследовании Академии государственного управления при Президенте Кыргызской Республики (АГУПКР) «Структурный анализ текстильно-швейной отрасли» (Бишкек, АГУПКР, 2013); исследовании «Textile and Apparel Cluster in Kyrgyzstan» авторов Laura Birkman, Maria Kaloshkina, Maliha Khan, Umar Shavurov и Sarah Smallhouse (Cambridge: Harvard Kennedy School and Harvard Business School, May 2012) www.isc.hbs.edu/pdf/Student_Projects/2012%20MOC%20Papers/Kyrgyzstan_Textile%20and%20Apparel%20Cluster_Final_May%204%202012.pdf и исследовании агентства SIAR «Экономическое влияние от участия Кыргызской Республики в многосторонней торговой системе ВТО: сектор текстильной и швейной промышленности», составленном для Министерства экономики Кыргызской Республики (Бишкек, SIAR, 2008) www.mineconom.kg/files/WTO%20textile.doc

⁴ На трикотажные изделия приходится небольшая доля общего объема производства швейной продукции. В 2008 г. на трикотаж пришлось только 10% общего производства швейной продукции и этот показатель не увеличился в сколь-нибудь значительной степени по причине нехватки финансирования и использования устарелой технической базы.

Рисунок 1. Экспорт кыргызстанской одежды (тыс. долл. США)⁵

Источник: Комтрейд ООН

В-третьих, кыргызстанское правительство и доноры, а именно Германское агентство по международному сотрудничеству (GIZ), Азиатский банк развития (АБР) и Международный торговый центр (МТЦ), объединили усилия по содействию швейной промышленности⁶. Правительство и GIZ разработали Национальную стратегию для текстильной промышленности, которая была направлена на укрепление конкурентоспособности промышленности и расширение рынков сбыта продукции. АБР в рамках своего проекта по профессионально-техническому образованию и обучению разработал модульный учебный план, направленный на развитие актуальных компетенций для швейной промышленности и реализуемый в 25 профессионально-технических училищах Кыргызстана. Специалисты МТЦ провели ряд учебных мероприятий и предоставили консультационную помощь предприятиям для перехода на конвейерно-поточную организацию производственного процесса и привлечения крупных заказов и новых клиентов.

Наконец, наличие относительно больших кыргызских диаспор в Российской Федерации и Казахстане, знание рынка региона и региональных вкусов способствовало созданию эффективных сбытовых и логистических каналов.

Несмотря на значительный рост швейной промышленности, существуют опасения относительно того, может ли такой рост сохраняться в среднесрочной перспективе. Одним из основных вызовов является планируемое вступление страны

⁵ Экспорт швейной продукции рассчитывался как сумма продукции, подпадающей под коды 61 и 62 Гармонизированной системы описания и кодирования товаров 2002 г. (HS2002). До 2011 г. экспорт кыргызстанской швейной продукции в Казахстан не отмечался. Этому есть два возможных объяснения. Во-первых, вступление Казахстана в Таможенный союз (ТС) в 2010 г. существенно увеличило ввозные пошлины, что привело к росту цен на импортные товары. На этом фоне тарифные ставки на кыргызстанский импорт в Казахстан остались неизменными, даже после вступления Казахстана в ТС, благодаря существующим соглашениям о беспошлинной торговле между странами ТС и Кыргызстаном, Таджикистаном, Туркменистаном и Узбекистаном. Во-вторых, более строгое администрирование законодательства ТС привело к более достоверному регистрированию статистических данных об импорте в страны Таможенного союза.

⁶ Более подробный обзор поддержки, оказываемой донорским сообществом текстильной и швейной промышленности Кыргызстана, приводится в докладе Агентства США по международному развитию (USAID) "Assessment of the Textile Sector in Kyrgyzstan" (Bishkek: USAID, 2011)

в Таможенный союз (ТС) Беларуси, Казахстана и Российской Федерации. Если Кыргызстан присоединяется к ТС, то на импортные ткани и другие материалы, необходимые для производства одежды, будет распространяться общий тариф ТС, основанный на стоимости продукции, который выше, чем текущий таможенный тариф, основанный на весе продукции. Кыргызстан практически не имеет собственного производства тканей и полагается преимущественно на импортные ткани. Таким образом, это существенно повысит стоимость производства одежды в Кыргызстане и может привести к снижению конкурентоспособности кыргызстанской продукции на рынках ТС. Кроме того, ожидается, что цены после вступления страны в ТС существенно вырастут. Это автоматически увеличит стоимость труда и стоимость единицы швейного производства.

Вклад настоящего исследования делится на три части: (i) предложен подробный анализ функционирования швейной промышленности в Кыргызстане; (ii) рассматриваются последние события в швейной отрасли, в том числе влияние последних изменений в политике и (iii) оцениваются возможные последствия вступления в ТС для отрасли.

Остальная часть работы организована следующим образом. Разделы 2 и 3 содержат описание методологии исследования, обзор профиля и функционирования швейной промышленности и экспертизу основных конкурентов. В разделе 4 представлено обсуждение возможных последствий для отрасли от вступления в ТС. В разделе 5 приведены основные выводы и последствия для политики.

2. Анализ последних событий в швейной отрасли

2.1 Методология

Для лучшего понимания последних событий в швейной отрасли страны было проведено восемь углубленных интервью с владельцами швейных цехов (предприятий) и два интервью с оптовыми покупателями швейной продукции. Кроме того, были проведены несколько обсуждений с экспертами в данной отрасли, а также с дистрибьюторами кыргызстанской одежды в Российской Федерации⁷. В таблице 1 приведены профили предприятий, владельцы которых приняли участие в опросах. Как видно из таблицы, респонденты представляют средние и малые предприятия, которые производят различные виды мужской, женской и детской одежды. Самое «молодое» из этих предприятий существует уже два года, а самое «старое» – одиннадцать лет.

Помимо углубленных интервью с целью изучения торговых потоков был проведен анализ с помощью статистических данных ООН (Комтрейд) и отчетов таможенной службы КНР.

⁷ Руководящие принципы, на основе которых проводились углубленные интервью, можно получить у автора настоящего исследования.

Таблица 1. Профили предприятий респондентов

Предприятие, характеристики	Предпр. 1	Предпр. 2	Предпр. 3	Предпр. 4	Предпр. 5	Предпр. 6	Предпр. 7	Предпр. 8
Размер (количество швейных машин)	56	20	16	35	40	5	5	20
Продолжительность работы (лет)	11	6	7	4 (владелец работал 10 лет в отрасли)	8 (23 года в отрасли)	3 (15 лет в промышленности)	2	4
Организационно-правовая форма	Индивидуальный предприниматель	Индивидуальный предприниматель	Индивидуальный предприниматель	Индивидуальный предприниматель	Индивидуальный предприниматель	Индивидуальный предприниматель	Индивидуальный предприниматель	Индивидуальный предприниматель
Вид продукции (женская/мужская /детская)	Женская (в основном) и мужская	Женская и детская	Женская	Женская	Летняя одежда для женщин и детей; зимняя одежда для мужчин	Женская и детская	Женская	Мужская и детская
Номенклатура продукции	Пиджаки, платья, пальто, блузки	Детские боди, пиджаки, блузки, платья	Любой тип женской одежды	Платья, юбки, брюки, пиджаки, блузки	Летние платья, школьная форма, мужские рубашки, зимние куртки	Детские боди, блузки, платья, костюмы	Юбки, блузки, платья	Брюки, школьная форма

2.2 Профиль промышленности

Сезонность

Для швейной отрасли характерна сезонность. Сезон высокого спроса длится с марта по ноябрь, а сезон низкого спроса – с декабря по февраль. В марте и апреле предприятия работают на 50–70 % мощности. С мая по август они обычно работают на полную мощность. С сентября по ноябрь предприятия функционируют на половину мощности.

В течение лета предприятия получают большую часть своих крупных заказов. В сезон высокого спроса предприятия нанимают больше работников и расширяют рабочий график и нагрузку. На пике сезона среднее предприятие с 40 швейными машинками может производить 8000 штук блузок в неделю. К концу сезона то же предприятие производит только 1000 единиц мужских пиджаков⁸ в 10 дней.

⁸ Для производства одного пиджака требуется времени приблизительно в два раза больше, чем для производства одной блузки

Более крупные предприятия с устойчивыми оптовыми заказами во время пика сезона могут быть перегружены и не успеть выполнить заказы в срок. По этой причине такие крупные предприятия обычно привлекают другие, мелкие предприятия (5–10 швейных машин), у которых нет постоянных оптовых заказчиков. Таким образом, крупные заказы могут быть поделены с мелкими предприятиями.

Большинство малых предприятий перестают работать к середине или концу декабря, и не имеют заказов в январе и феврале. В течение этого периода те предприятия, которые арендуют рабочие помещения, производят продукцию лишь для того, чтобы покрыть стоимость аренды, и не имеют прибыли. Работники в это время стараются найти работу на других, более крупных предприятиях, на которых в это время имеются заказы.

Размер

Швейные предприятия делятся на три основные группы по размеру (количеству эксплуатируемых швейных машинок):

Малые предприятия или мини-цеха имеют от 5 до 15 швейных машин. Для этого не требуется большого помещения, значительного количества работников или крупных инвестиций. Большинство тех предприятий, которые только начинают свой бизнес в швейной отрасли, начинают с этого уровня и в случае успеха расширяются. Большинство малых предприятий расположено в новостройках вокруг Бишкека.

Средние предприятия имеют 20–70 швейных машинок. Большинство из них существует более пяти лет и имеют стабильное количество заказов и постоянных оптовых клиентов.

Крупные предприятия имеют более чем 70 швейных машинок и являются не только производителями одежды; они могут разрабатывать свои собственные модели одежды и выполнять большинство функций, связанных с организацией поставки материалов и сбыта своей продукции. Эти компании, как правило, имеют свое место на рынке «Дордой»⁹ или даже свой собственный фирменный магазин. Кроме того, у них есть свои собственные каналы распределения в Казахстане и России.

Предприятия МСБ, как правило, являются более гибкими, чем крупные предприятия, в части обслуживания заказов и производства различных стилей одежды. Как правило, для таких предприятий необходимо всего около трех дней для того, чтобы с нуля подготовить к производству новый стиль одежды на основе существующего рисунка, и около одной недели для того, чтобы завершить производство готовой одежды. Кроме того, предприятия МСБ, как правило, не занимаются заказом ткани и фурнитуры и не осуществляют сбыт готовой продукции – они сосредоточиваются исключительно на шитье.

⁹ Рынок «Дордой» расположен в г. Бишкек и является крупнейшим оптово-розничным рынком Кыргызстана и одним из крупнейших рынков в Азии.

Прибыль, налоги и другие расходы

Предприятия в среднем добавляют 30 % к стоимости рабочей силы (в том числе швей, утюжильщиков-гладильщиков, закройщиков и т.д.), в зависимости от типа одежды¹⁰. Из этой 30%-ной надбавки предприятия оплачивают коммунальные услуги (тепло, электричество, вода и т.д.), аренду, стоимость патента (фиксированная сумма) и расходы по обслуживанию машинок. То, что остается, представляет собой прибыль швейного предприятия.

Коммунальные услуги для средних предприятий (30–40 швейных машин) составляют около 30 долл. в месяц летом и осенью (в основном электроэнергия)¹¹. Расходы по аренде зависят от места нахождения предприятия. Для предприятия с 40 швейными машинками аренда составляет около 400 долл. в месяц, если предприятие расположено на окраине города или в одной из новостроек, и выше, если предприятие расположено в центре города. Расходы на техническое обслуживание оборудования зависят от типа машинок. В среднем, специалисты по техобслуживанию машинок берут 4 долл. за машинку за осмотр и выше за ремонт (в зависимости от характера поломки).

Организационно-правовая форма почти всех предприятий – индивидуальный предприниматель, действующий на основании патента, приобретаемого у налоговых органов. Институт патентов на ведение предпринимательской деятельности был введен кыргызстанским правительством для того, чтобы вывести предприятия малого бизнеса из теневой экономики; патент освобождает предпринимателей от уплаты НДС и налога с продаж. Стоимость патента считается справедливой – 40 долл. (2000 сомов) в месяц на первые 10 швейных машинок, и 20 долл. (1000 сомов) для каждых дополнительных 10 машинок. Предприниматель также платит 5,6 долл. (280 сомов) в месяц на каждого работника в виде налогов и 11 долл. (550 сомов) в качестве отчислений в фонд социального страхования, причем из суммы отчислений в Соцфонд 7 долл. (350 сомов) выплачиваются работодателем, а остальная часть – сами работником. Самые малые предприятия, насчитывающие от 5 до 10 машинок, как правило, не регистрируются для того, чтобы не платить налоги.

2.3 Как функционируют предприятия

Выход на рынок

Около 70 % вновь создаваемых предприятий в швейной промышленности отрасли принадлежат лицам, не имеющим специального образования. Стоимость выхода на рынок составляет от 5000 до 10 000 долл., в зависимости от количества и качества закупленных швейных машин. Большинство предприятий в этой отрасли работают на китайском оборудовании и лишь немногие из них используют итальянские машинки. Китайские швейные машинки стоят от 450 долл. за машинки лучшего качества до 250 за простейшие машинки. Новые участники рынка могут покупать подержанные машинки стоимостью 150 долл. каждая.

¹⁰ Показатель в 30 % – это та надбавка, которая накладывается швейным предприятием. Таким образом, за вычетом стоимости тканей и фурнитуры, конечная цена, которую уплачивает оптовый покупатель швейному предприятию, состоит из непосредственно расходов на труд и надбавки в виде 30 % от трудовых затрат. Более подробная информация по трудозатратам в разрезе различных наименований швейной продукции приводится в Приложении 1.

¹¹ В настоящем докладе суммы в сомах пересчитаны по курсу 1 долл. США = 50 сомов.

Вновь создаваемые швейные предприятия, как правило, являются мини-цехами и насчитывают от 5 до 15 машинок. Основные проблемы, с которыми они сталкиваются, связаны с получением оптовых заказов и привлечением квалифицированной рабочей силы. У вновь созданных предприятий уходит некоторое время на то, чтобы найти стабильных и надежных оптовых заказчиков. Как правило, поиск заказчиков происходит по объявлениям в газетах и на телевидении и по устным каналам. Согласно данным опроса предпринимателей, на рынке существуют и недобросовестные заказчики, которые специально ведут поиск неопытных предпринимателей-швейников, размещают и оплачивают несколько заказов, а потом исчезают, не оплатив крупный заказ¹². У предприятий может уйти несколько лет для формирования стабильной клиентской базы оптовых заказчиков. Предприятия, которые существуют более трех лет, имеют в среднем от одного до четырех регулярных оптовых заказчиков, которые обеспечивают предприятие работой в течение всего года. Предприниматели, которые функционируют на рынке менее трех лет, отметили, что не имеют постоянных клиентов.

Новые предприятия должны реагировать на спрос. *«Мы не можем позволить себе выбирать. Раньше не было такой сильной конкуренции и мы могли просто сконцентрироваться на шитье брюк или платьев. Теперь же на рынке так много швейных предприятий, что мы беремся за заказы на любые виды одежды. Шьем всё»*, – сказал один из респондентов.

Рабочая сила

Поиск и удержание рабочей силы является большой проблемой для предприятий всех размеров. Текучесть кадров в отрасли очень высока; средний срок работы на одном предприятии составляет от одного до двух лет. Как правило, работники переходят на другие швейные предприятия или уезжают работать в Россию. Молодые швейные предприятия ведут поиск работников через рекламу, но по мере развития и становления предприятия работники сами начинают выходить на предприятие и предлагать свои услуги. Некоторые предприятия имеют связи с профессиональными колледжами, которые выводят предприятия на контакт с выпускниками швейных специальностей. Крупные предприятия могут «одолжить» рабочих в малых предприятиях в пик сезона.

Респонденты отмечают, что установить хорошие отношения работник–работодатель с каждой швеей и сократить текучесть является очень сложной задачей. Рост количества предприятий в отрасли привел к одновременному росту спроса на квалифицированную рабочую силу. Недовольные работники обычно уходят на следующий день после получения заработной платы, которая выплачивается каждые семь–девять дней.

«У швей есть особенный образ мышления: для них каждый тыйин¹³ имеет значение. Если они увидят, что на другом предприятии платят всего на один сом больше за аналогичное изделие, то они почти наверняка уйдут с вашего предприятия. Вчера, когда вы выплачивали заработную плату, у вас было 17 швей, а сегодня у вас останется только две».

¹² Как правило, оптовые заказчики не производят каких-либо авансовых платежей и оплачивают только готовую продукцию

¹³ 1 сом = 100 тыйинов

Особенно сложно найти и сохранить швей тем предприятиям, которые расположены в новостройках, – причинами недовольства работников являются удаленность и ограниченность общественной транспортной инфраструктуры. Для привлечения работников некоторые предприниматели в новостройках обеспечивают своих работников жилыми помещениями для ночевки.

Большинство работников в швейной промышленности Кыргызстана составляют женщины, в возрасте от 16 до 50 лет. Есть гендерные различия среди работников в зависимости от типа работы, которую они делают. Все швеи – это женщины, а закройщицы, утюжилыщицы и упаковщицы – это преимущественно мужчины.

По мнению респондентов, сотрудники швейных предприятий обычно не имеют специальной подготовки или образования. Даже владельцы предприятий не всегда имеют специальную подготовку в швейной отрасли; многих из них эта отрасль привлекла сравнительно небольшим размером первоначальных инвестиций и низкими входными барьерами. Большинство сотрудников имеют среднее образование и мигрировали в города из сельской местности. Несмотря на это, их способность к обучению является довольно высокой, и 80 % из тех, кто не умел шить, в итоге осваивают профессию изготовления одежды. Одна из причин этого может заключаться в том, что швеи, как правило, образуют сплоченное сообщество и помогают друг другу учиться и работать.

Условия работы

График работы сотрудников зависит от местоположения предприятия и сезона. Некоторые предприятия работают с 8.00 утра до 7.00 вечера. Другие придерживаются более продолжительного графика, работая с 7.00 утра до 10.00 часов вечера. В среднем рабочий день может быть от 11 до 13 часов, а в пик сезона швеи могут работать до 15 часов в день.

Условия труда различаются в зависимости от размера предприятия. Большие предприятия с более стабильной клиентской базой могут позволить себе обеспечить лучшие условия работы, чем новые, менее крупные предприятия. Респонденты отмечают, что они стараются удержать квалифицированных работников, предоставляя лучшие условия труда. Тем не менее, ни один из респондентов не сообщал о предоставлении льгот – таких, как оплачиваемый декретный отпуск или больничный.

Заработная плата и оплата

Заработная плата работников швейной промышленности является сдельной, т.е. размер заработной платы зависит от количества одежды, которую они производят. По словам представителей отрасли, в целом размер заработной платы определяется сложностью изготовления производимой номенклатуры изделий, частотой появления новых моделей и индивидуальной производительностью каждого работника.

В среднем, в течение пикового сезона, самые быстрые швеи могут заработать от 340 до 500 долл. (17–20 тыс. сомов), по сравнению со средними швеями, которые зарабатывают между 240 и 300 долл. (12–15 тыс. сомов) каждые 10 дней, что в итоге дает месячную заработную плату в диапазоне от 720 до 1500 долл. в месяц. Заработная плата швей в сезон низкого спроса составляет около 400 долл. в месяц. Закройщицы получают в среднем 600 долл. в месяц.

Для сравнения, по данным Национального статистического комитета Кыргызской Республики, в ноябре 2013 г. среднемесячная заработная плата в финансовом секторе составила около 490 долл. (24470 сомов). Таким образом, можно сделать вывод, что труд квалифицированных швей оплачивается весьма хорошо, и источником конкурентоспособности швейной промышленности Кыргызской Республики является не низкая заработная плата, а другие факторы, которые обсуждаются в следующих разделах.

Некоторые предприятия платят за каждую единицу готовой продукции, другие – за готовые детали одежды, карманы и за оверложные швы. Приблизительная ставка сдельной оплаты за единицу готовой продукции составляет от 1,2 до 1,8 долл. (60–90 сомов) за блузку; от 1,20 до 1,50 долл. (60–75 сомов) за пиджак; 4,40 долл. (220 сомов) за пальто. В среднем швея может сшить от 20 до 25 пиджаков в день.

2.4 Профиль продукции

Стиль и дизайн

Предприятия обычно не занимаются разработкой дизайна производимой одежды. Выбор или разработка дизайна осуществляется оптовыми заказчиками, на основании рыночных и розничных предпочтений. По данным опроса, заказчики склонны выбирать и копировать популярные стили одежды, произведенной в Турции, Китае (Пекин) и Корее. Иногда предприятия получают заказ скопировать одежду, скопированную другим кыргызстанским швейным предприятием с турецких, китайских или корейских моделей. В общем и целом, большинство представители швейной отрасли не занимаются разработкой собственного дизайна одежды¹⁴.

После того, как выбран конкретный дизайн, оптовый заказчик обращается в модельерно-конструкторскую фирму для того, чтобы изготовить лекала, или же обращается в ту швейную фирму, в штате которой есть собственный модельер-конструктор. Ранее все конструирование одежды осуществлялось от руки – задача, на решение которой уходило два–три дня. Все чаще предприятия и конструкторские бюро переходят на автоматизированные средства проектирования. Лицензионная копия необходимого программного пакета стоит 5000–10000 евро – сумма для большинства кыргызстанских швейных предприятий неподъемная. Они, как правило, покупают и устанавливают нелицензионные версии того же пакета за 500 долл.

Если компания переходит на компьютерное проектирование, то помимо инвестиций в программное обеспечение ей необходимо обучить своих дизайнеров. Обучение каждого работника, имеющего опыт работы в области дизайна, занимает несколько месяцев и стоит около 600 долл. После обучения специалисту требуется еще несколько месяцев для обретения необходимого опыта эксплуатации программного обеспечения и повышения своей производительности труда. Конструирование одежды с использованием компьютеров является более привлекательным с точки зрения скорости и точности в долгосрочной, а не в краткосрочной перспективе. Цена создания выкройки составляет от 30 до 60 долл. (1500–3000 сомов), в зависимости от популярности модели и сложности работы.

¹⁴ Защита прав интеллектуальной собственности в Кыргызстане поставлена слабо, в том числе и в швейно-текстильной отрасли.

Характеристики кыргызстанской швейной продукции

Большинство респондентов и экспертов утверждают, что кыргызстанская одежда отличается хорошим качеством и что качество выпускаемой продукции повысилось с течением времени. *«Одежда настолько хорошо сшита, что ее можно выдавать за турецкий товар»*, – сказал один владелец малого предприятия¹⁵. Причинами, которые респонденты приводили для обоснования повышения качества, стали улучшение обучения швей, рост опыта и повышение требований оптовых заказчиков к качеству.

Однако в кыргызстанской швейной продукции используется ткань не самого лучшего качества. Большинство тканей импортируются из Китая и являются синтетическими, включая ткани, используемые для детской одежды. Летняя одежда, как правило, производится из полусинтетических материалов, где около 50 % составляет хлопок, а оставшаяся часть – синтетические волокна.

Небольшая часть одежды производится с использованием более дорогих тканей и лучшего качества, импортируемых из Кореи, Турции и Объединенных Арабских Эмиратов. Тем не менее, для большинства оптовых покупателей, которые заказывают ткани и продают одежду, является нецелесообразным ввозить более дорогие натуральные ткани, поскольку это ведет к повышению издержек производства и цены. Ткань из Узбекистана и Таджикистана не импортируется в Кыргызстан по причине относительно низкого качества и высокой стоимости. Большинство тканей, используемых в швейном производстве, покупается на рынке «Мадина» в Бишкеке¹⁶.

Продажи и маркетинг

Готовая продукция продается на внутренних рынках, в основном на рынках «Дордой» и «Кара-Суу»¹⁷, а также экспортируется в Казахстан и Россию и, в меньшей степени, в Таджикистан и Узбекистан. Судя по всему, у российских и казахстанских потребителей имеется сходство во вкусах, которые отличаются от вкусов таджикских и узбекских потребителей. Представители отрасли утверждают, что большинство одежды экспортируется в Россию и Казахстан, потому что оптовые продавцы знают эти рынки благодаря присутствию относительно больших кыргызских диаспор в этих странах. Это дает им преимущество в выборе стилей, которые будут востребованы потребителями. Поэтому кыргызстанская швейная продукция ориентирована в основном на представителей среднего класса в России и Казахстане.

Вся швейная продукция, произведенная в Кыргызстане и экспортируемая в Россию и Казахстан, должна иметь этикетку «Сделано в Кыргызстане», если вы хотите избежать повышенных импортных пошлин. Тем не менее, отечественные производители также используют этикетки, которые напоминают этикетки на турецкой одежде. Казахстанские розничные торговцы снимают этикетку «Сделано в Кыргызстане» и кыргызстанская

¹⁵ Это утверждение основывается на восприятии турецкой одежды как имеющей высокое качество (см. сноску 18).

¹⁶ Рынок «Мадина» является вторым крупнейшим рынком в Бишкеке; на нем продается китайская продукция.

¹⁷ Рынок «Кара-Суу» является крупнейшим оптовым рынком юга Кыргызстана.

продукция продается с «турецкими» этикетками¹⁸. В России торговцы предпочитают снимать турецкие этикетки и продавать одежду с этикетками «Сделано в Кыргызстане».

2.5 Последние изменения в политике и экспортные рынки

Изменение импортных тарифов

17 августа 2012 года Правительство Кыргызстана приняло постановление № 573, которым были внесены изменения в ряд нормативно-правовых актов, регулирующих внешнеэкономическую деятельность, и были подняты импортные тарифы для отдельных видов товаров. Это напрямую отразилось на швейной промышленности. Тарифы на импорт ткани существенно увеличились – с 0,20 до 0,35 долл. за один килограмм для импорта, ввозимого наземным транспортом¹⁹. В связи с этим будет интересно посмотреть, какое макро- и микроэкономическое воздействие оказало это изменение политики на швейную промышленность. Увеличение импортного тарифа на ткани повысило себестоимость в швейном производстве и сделало конечную продукцию дороже (см. Таблицу 2, в которой приводятся статистические данные по импорту китайских тканей до и после увеличения тарифов, по данным таможенных органов КНР).

Таблица 2. Импорт китайских тканей в Кыргызстан

Синтетические ткани (HS2002 код 55)	Объем (кг)	Стоимость (долл. США)	Изменение в объеме (%)	Изменения в стоимости (%)
Январь–октябрь 2012	96 097 437	102 382 427	-38,15	-34,65
Январь–октябрь, 2013	59 433 316	66 908 274		

Источник: таможня Кумая, www.customs-info.com

Объем импортированных синтетических тканей в первые 10 месяцев 2013 года снизился на 38% в сравнении с таковым в аналогичный период 2012 года. Это существенное снижение, возможно, было вызвано увеличением ставок импортных тарифов, а также изменениями в спросе на кыргызстанскую швейную продукцию и, как следствие, сокращением спроса на китайскую ткань.

Существует также некоторые свидетельства микроэкономических последствий изменения тарифов. Представители промышленности утверждают, что в 2013 году количество заказов значительно сократилось; для некоторых предприятий сокращение составило до 30–40%. Один предприниматель сказал: «*Оптовые покупатели теперь боятся размещать большие заказы, так как они опасаются, что не смогут продать одежду по более высокой цене*». Оптовики сократили величину сдельной оплаты для швейных предприятий, мотивируя это необходимостью скомпенсировать рост стоимости тканей. Таким образом, некоторую часть бремени от роста тарифов заказчики пытаются переложить на швейников.

¹⁸ Такие предпочтения могут быть следствием того, что в 1990-х гг. страны Центральной Азии и Казахстана импортировали швейную продукцию в основном из Китая и Турции. Если первые товары были более дешевыми и менее качественными, то турецкая одежда была более дорогой и считалась более качественной.

¹⁹ Коды товарной номенклатуры по HS2002, попавшие под эти изменения законодательства, – 41, 42, 50–56, 58–65, 67.

Представители отрасли также отмечают изменения спроса на кыргызстанскую одежду. Они сообщают, что российские клиенты в течение последних двух лет разместили меньше заказов. Это может быть связано с увеличением случаев подделки, когда одежда с фальшивой этикеткой «Сделано в Кыргызстане» ввозится из Китая (через Кыргызстан), при том, что эта одежда более низкого качества и подрывает спрос на кыргызстанскую продукцию; с усилением конкуренции на российском рынке одежды со стороны белорусских производителей одежды и с ростом доходов российского среднего класса, что позволяет его представителям тратить больше на более дорогие товары.

Недавние беспорядки в Бирюлево, г. Москва, могут еще больше сократить заказы со стороны российских клиентов. Массовое преследование иммигрантов из Центральной Азии и Кавказа началось в октябре 2013 г, после убийства россиянина мигрантом из Азербайджана. В результате этого крупнейшие оптовые рынки одежды – Люблино и Строгино были закрыты. В Строгино около 30 % всех продавцов, а в Люблино – не менее 10 % продавцов являются кыргызстанцами, продающими одежду, произведенную в Кыргызстане.

3. Конкуренция со стороны белорусских производителей

Одежда, производимая в Беларуси, является главным конкурентом кыргызстанской одежды в России и Казахстане. В то время как производители Кыргызстана популяризируют бренд «Сделано в Кыргызстане», белорусская одежда экспортируется под общим брендом «Белорусский трикотаж». Как и кыргызстанская одежда, белорусская продукция ориентирована на потребителей среднего класса. Продукция из Вьетнама, Бангладеша и Китая, продаваемая на российских рынках, дешевле, более низкого качества и ориентирована на потребителей с меньшим уровнем доходов. С другой стороны, турецкая одежда намного дороже, чем кыргызстанская, и поэтому она не конкурирует с ней за этот сегмент.

Самое большое преимущество белорусских производителей перед кыргызстанскими производителями заключается в том, что белорусская продукция изготавливается из отечественных тканей. Беларусь специализировалась на производстве тканей еще со времен СССР – более 50 % химических волокон и технической пряжи приходилось на Беларусь²⁰. С 1930 года Беларусь производит вискозное волокно, а полиэстер и полиамид – с 1965 года. Беларусь является четвертым в мире производителем льноволокна и экспортирует более половины выпускаемой продукции.

Кроме того, экспорто-ориентированная текстильная промышленность Беларуси активно предлагает очень широкий ассортимент продукции, в том числе одежду, изделия из меха и кожи, обувь, трикотаж, спортивную одежду и нижнее белье.

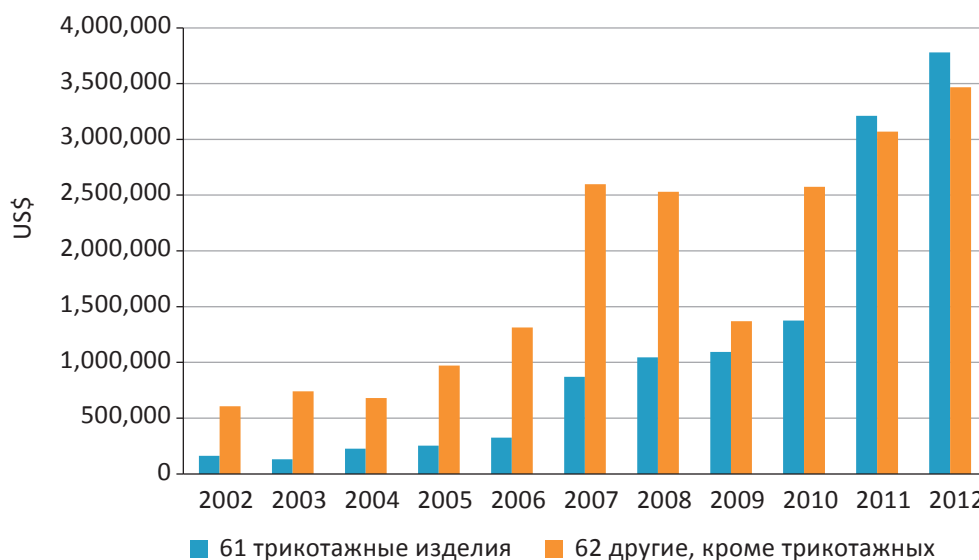
В дополнение к общему бренду «Белорусский трикотаж» некоторые производители используют собственные бренды – «Славянка», «Милавица» и «Камволь». «Милавица» является одним из крупнейших производителей нижнего белья в Европе и экспортирует свою продукцию в страны СНГ, в том числе и в Кыргызстан.

²⁰ Rieter Spun Yarn Systems. 22, no . 54 (January 2010).

Большинство белорусской одежды ориентировано на те же группы клиентов, что и кыргызстанская одежда. Белорусская одежда имеет высокий уровень качества и производится из синтетических и натуральных тканей отечественного производства. В настоящее время цена кыргызстанской швейной продукции ниже, чем белорусской продукции. Например, аналогичные платья, сделанные в Кыргызстане и Беларуси, стоят 25 и 45 долл. соответственно.

Белорусская одежда набирает популярность в России и Казахстане. В период между 2002 и 2012 гг. отмечался рост экспорта одежды из Беларуси в Казахстан (Рисунок 2). Беларусь экспортировала трикотажные и вязаные (в основном «Белорусский трикотаж») изделия на сумму 163000 долл. в 2002 году. Десять лет спустя, в 2012 году объем экспорта одежды увеличился до 3,8 млн долл. США. Наиболее резкое увеличение наблюдалось в период между 2010 и 2011 годами, когда Беларусь и Казахстан вошли в ТС. Экспорт трикотажных и вязаных изделий увеличился на 133 %, с 1380000 до 3210000 долл. Экспорт другой одежды, исключая трикотажные и вязаные изделия, вырос с 607000 в 2002 году до 3,5 млн долл. США в 2012 году. В то время как динамика белорусского экспорта в Казахстан впечатляет, в абсолютных величинах белорусский экспорт остается невысоким по сравнению с экспортом кыргызстанской одежды в Казахстан.

Рисунок 2. Экспорт белорусской одежды в Казахстан



Источник: Комтрейд ООН

Хотя экспорт белорусской продукции в Россию рос не столь высокими темпами, как в Казахстане, тем не менее, поставки из Беларуси в Россию с 2002 года также выросли. Объем экспорта трикотажных и вязаных изделий вырос с 59 млн в 2002 году до 173 млн долл. в 2012 году, в то время как экспорт одежды кроме вязаных и трикотажных изделий увеличился с 58 млн до 258 млн долл. за тот же период времени²¹.

²¹ Принимая во внимание снижение курса доллара, это увеличение может быть не настолько большим, как кажется. Для более наглядной картины необходимо провести анализ динамики белорусской продукции в физическом измерении. К сожалению, такой статистики в данных ООН Комтрейд не представлено.

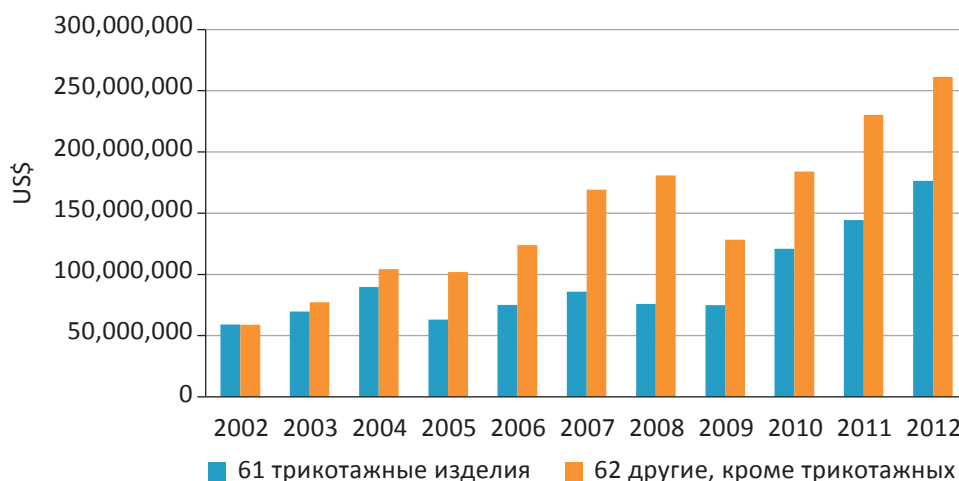
Рисунок 3. Экспорт белорусской одежды в Россию



Источник: Комтрейд ООН

Подводя итог, можно отметить, что экспорт белорусской одежды в страны Таможенного союза увеличился почти в три раза в промежуток 2002–2012 гг, с 118 млн до 438 млн долл. (рисунок 4). Тем не менее, по сравнению с ростом кыргызстанского экспорта, где за тот же период было зафиксировано десятикратное увеличение, с 15 млн до 155 млн долл. (рисунок 1), рост экспорта белорусской одежды выглядит не столь впечатляющим.

Рисунок 4. Экспорт белорусской одежды в страны ТС



Источник: Комтрейд ООН

Помимо наличия отечественного производства тканей у Беларуси есть еще одно ключевое конкурентное преимущество – государственная поддержка. Эта поддержка нашла свое отражение в Государственной программе по инновационному развитию Республики Беларусь на 2011–2015 гг. В частности, белорусское правительство приняло следующие меры:

- Субсидирование процентных платежей по кредитам, полученным предприятиями текстильной промышленности на техническое переоснащение в 2006–2010 годы;

- Сертификация белорусской продукции, финансируемая государством в рамках программы «Качество» в 2007–2010 годы;
- Освобождение от сельскохозяйственных налогов производителей натуральных тканей с августа 2006 года;
- Закупка оборудования государством для льняных производств;
- Финансовая поддержка в виде льготных кредитов для текстильных компаний. Например, 30 компаний получили кредиты на сумму в 366,8 млрд белорусских рублей²² для технического переоснащения;
- Финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Например, 529,2 млрд белорусских рублей было выделено в 2010 году на разработку новой ткани, аналогичной ткани вида «деним»;
- Обеспечение текстильной промышленности квалифицированной рабочей силой в рамках соглашений с высшими и профессионально-техническими учебными заведениями.

С точки зрения прямой государственной поддержки, положение белорусских производителей лучше, чем у их кыргызстанских коллег. Тем не менее, несмотря на то, что кыргызстанское правительство не оказывало прямой поддержки отрасли, в Кыргызстане швейная отрасль получала косвенную помощь в виде доступа к патентной системе налогообложения и упрощенному порядку таможенного оформления на основе веса продукции.

Кыргызстанские производители имеют другие преимущества по сравнению с белорусскими производителями:

- Казахские потребители имеют специфические вкусы и предпочитают турецкую одежду. Кыргызстанские предприниматели знакомы со вкусами и предпочтениями покупателей из Казахстана и производят такие стили одежды, которые напоминают турецкую продукцию;
- Кыргызстанские предприниматели производят продукцию для казахстанского рынка в других (более подходящих) размерах, чем продукцию для российского рынка. В частности, кыргызстанская продукция для казахстанского рынка исполняется в несколько меньших размерах, более подходящих для азиатской антропометрики казахстанских потребителей, и в несколько больших размерах для европейской антропометрики российского потребителя;
- Одежда «Сделано в Кыргызстане» дешевле, чем белорусская одежда, на 30–70%, что делает ее более привлекательной для нижнего сегмента покупателей среднего класса.

4. Последствия вступления в Таможенный союз для швейной отрасли Кыргызстана

Чтобы оценить последствия вступления Кыргызстана в ТС для швейной промышленности, был проведен анализ себестоимости продукции. Респонденты, в том числе владельцы предприятий и оптовые заказчики, предоставили расчеты затрат по раз-

²² На декабрь 2013 г. эта сумма эквивалентна порядка 1,26 млрд российских рублей. Для расчетов использовался следующий валютный курс: 10 тыс. белорусских рублей = 34,24 российского рубля.

личным видам одежды, которые они в настоящее время производят и продают (см. приложение А1). На основе этой информации и с помощью ставок Единого таможенного тарифа (ЕТТ) стран ТС²³ была рассчитана стоимость производства тех же наименований одежды в условиях ТС.

В Приложении А2 представлены подробности этих расчетов для трех видов одежды: мужские зимние куртки, женские платья и мужские рубашки. Следует отметить, что при расчете производственных издержек для сценария ТС использовалось неизменное значение трудовых затрат. Конечно же, это допущение является нереалистичным (и оно будет в некоторой степени учтено ниже), поскольку предполагается, что при вступлении страны в ТС произойдет существенный рост цен. Стоимость производства для трех типов одежды увеличивается на 1,6 и 4 % при использовании ставок ЕТТ и неизменной стоимости труда. Рост стоимости тканей в результате применения более высоких импортных тарифных ставок, принятых в странах ТС, не приведет к существенному увеличению стоимости одежды. Но вступление в ТС приведет к значительному увеличению общего уровня цен и, соответственно, к росту стоимости труда. Если предположить, что совокупный уровень цен увеличится на 15 % при вступлении в ТС, можно ожидать увеличения производственных затрат в швейной промышленности на 10–15 % в связи с ростом стоимости труда²⁴. Можно ожидать, что стоимость производства одежды увеличится на 10–20 %, в зависимости от сложности стиля одежды, а также количества и качества требуемой ткани.

Подводя итог и основываясь исключительно на расчетах, можно сказать, что кыргызстанская одежда все равно будет дешевле, чем белорусская продукция, даже после вступления Кыргызстана в ТС. Однако, принимая во внимание рост популярности белорусской одежды в России, Казахстане и даже Кыргызстане и последние позитивные изменения в белорусской текстильной промышленности, перспективы не столь оптимистичны. В Беларуси осуществляется техническое переоснащение швейных производств при государственной поддержке. Это положительно скажется на производительности и будет способствовать сокращению издержек производства и цен. Это может привести к тому, что белорусская одежда станет ближе по цене к кыргызстанской продукции, т.е. к сокращению нынешней ценовой разницы в 30–70 %. Как следствие, кыргызстанская продукция может не выдержать конкуренции со стороны белорусской текстильной продукции и потерять свою текущую рыночную нишу

²³ Сведения о ставках Единого таможенного тарифа ТС можно найти по адресу: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31234212

²⁴ Согласно стандартной теории торговли в случае интегрирования небольшой экономики – такой, как Кыргызстан, например, с более крупной экономикой, уровень цен интегрируемой экономики будет диктоваться уровнем цен более крупной экономики. Учитывая огромную разницу в размерах экономик, будет логичным предположить, что будет преобладать общий уровень цен, имеющийся в России, и что общий уровень цен в Кыргызстане будет доводиться до российского после интеграции. В частности, на рынке факторов производства стоимость труда, особенно (относительно) «малоквалифицированного труда», т.е. в данном случае труда работников швейной промышленности – ресурса, который в Кыргызстане имеется в избытке, и ресурса, которого в России недостаточно, будет расти до российского уровня. Об этом наглядно свидетельствует в т.ч. уровень оплаты труда работников швейной промышленности, который в Кыргызстане существенно выше, чем в других отраслях экономики (см. предыдущий раздел).

среднего класса в России и Казахстане и перейти на обслуживание потребностей нижестоящих потребительских сегментов²⁵.

5. Выводы и последствия для формирования политики

В последнее десятилетие отрасль швейной промышленности Кыргызстана продемонстрировала значительный рост, двигателем которого стали экспортные продажи. Объем экспорта кыргызстанской швейной продукции в Российскую Федерацию и Казахстан увеличился в 10 раз с 2002 по 2012 год. Основными причинами этого роста стали в т.ч. членство в ВТО, наличие упрощенного таможенного режима, основанного на весе ввозимой продукции, что дало доступ к относительно недорогим тканям; наличие модели налогообложения на патентной основе; развитые предпринимательские навыки кыргызстанских производителей.

В настоящем докладе рассмотрены последние события в швейной отрасли в Кыргызстане. В частности, представлена попытка оценить влияние последних изменений в политике, а именно увеличения тарифов на импорт тканей и фурнитуры; проведен анализ возможных последствий вступления Кыргызстана в ТС для отечественной швейной промышленности. В рамках этого направления исследования была проведена серия интервью как с производителями швейной продукции, так и с оптовыми заказчиками.

Полученные данные свидетельствуют, что объемы импорта китайских тканей в первые 10 месяцев 2013 года сократились на 30 % в сравнении с таковыми в аналогичный период 2012 года. Это может быть связано с недавним увеличением импортного тарифа, что привело к увеличению стоимости импортных тканей. И хотя такое увеличение не привело к существенному росту конечной стоимости готовой швейной продукции, оптовые клиенты стали осторожнее подходить к размещению крупных заказов. Другая причина сокращения импорта китайских тканей может заключаться в сдвиге в предпочтениях российских покупателей в связи с ростом их доходов. Российский средний класс может позволить себе более дорогую одежду, и белорусская одежда становится более популярной в Российской Федерации и Казахстане. Наконец, при вступлении Кыргызстана в ТС стоимость кыргызстанской швейной продукции будет все еще ниже, чем белорусской швейной продукции, но ценовая разница будет сокращаться. Такая динамика, вкупе со значительной поддержкой, которую оказывает белорусское государство своей швейной промышленности, может привести к утере

²⁵ С другой стороны, можно утверждать, что при вступлении Кыргызстана в ТС объем китайского реэкспорта, проходящего транзитом через Кыргызстан в Россию и Казахстан, сократится, что будет на руку кыргызстанским производителям одежды – при меньшей представленности (реэкспортированной) китайской продукции продукция кыргызстанских производителей может быть более востребована. Тем не менее, не предполагается, что величина такого эффекта будет существенной, поскольку реэкспорт китайской продукции уже значительно сократился в свете ужесточения таможенного администрирования на внешних границах ТС, в том числе на кыргызско-казахской границе.

доли кыргызстанскими производителями на рынке потребителей среднего класса в странах ТС²⁶.

В свете предстоящих событий, связанных с планируемым вступлением в Таможенный союз, правительству Кыргызстана, учитывая нехватку финансовых ресурсов на прямую поддержку швейной промышленности, необходимо обеспечить по крайней мере статус-кво в части налогообложения и не менять налоговую ставку и ставку отчислений в Социальный фонд.

²⁶ Если оставить в стороне сам вопрос о вступлении в ТС, то можно отметить, что увеличение импортных тарифов не приведет к существенному росту себестоимости швейной продукции. Более серьезным вызовом является конкуренция со стороны белорусских производителей, что может привести к утере позиции на экспортных рынках. Кыргызстанское правительство не сможет обеспечить поддержку отечественной швейной промышленности на уровне, аналогичном уровню господдержки в Беларуси. В этой связи возникает вопрос о том, что ожидает кыргызстанскую швейную промышленность. С теоретической точки зрения, для сохранения своей конкурентоспособности швейная промышленность должна стремиться к повышению эффективности и оптимизации затрат. Каким именно образом можно этого достигнуть? Это направление представляет собой потенциальную область для будущих исследований.

Ссылки

Академия государственного управления при Президенте Кыргызской Республики (АГУПКР) «Структурный анализ текстильно-швейной отрасли» (Бишкек, АГУПКР, 2013);

Laura Birkman, Maria Kaloshkina, Maliha Khan, Umar Shavurov and Sarah Smallhouse. "Textile and Apparel Cluster in Kyrgyzstan." *Student Project*. Cambridge: Harvard Kennedy School and Harvard Business School, May 2012. www.isc.hbs.edu/pdf/Student_Projects/2012%20MOC%20Papers/Kyrgyzstan_Textile%20and%20Apparel%20Cluster_Final_May%204%202012.pdf (дата обращения: ноябрь 2013 г.)

Исследовательско-консалтинговое агентство SIAR «Экономическое влияние от участия Кыргызской Республики в многосторонней торговой системе ВТО: сектор текстильной и швейной промышленности»; исследование, составленное для Министерства экономики Кыргызской Республики (Бишкек, SIAR, 2008). www.mineconom.kg/files/WTO%20textile.doc (дата обращения: ноябрь 2013 г.)

База статистических данных ООН по торговле товарами (ООН Комтрейд), <http://comtrade.un.org/> (дата обращения: ноябрь 2013).

Агентство США по международному развитию (USAID). «Оценка текстильной отрасли в Кыргызстане». Бишкек: USAID, 2011 <http://ldp.kg/wp-content/uploads/2012/07/Textile-Sector-Assessment-2011.pdf> (дата обращения: ноябрь 2013 г.)

Приложения

Приложение А1. Расчет текущих затрат на производство одежды

1. Куртка

Ткань и фурнитура, включая транспортные расходы	170 сомов
Производство	128 сомов
Всего стоимость	300–350 сомов
Оптовая цена	400–450 сомов

2. Зимняя куртка / Парка

Ткань и фурнитура	680 сом
Транспорт	20 сомов
Производство	220 сомов
Всего стоимость	900 сомов
Оптовая цена	1200–1250 сомов

3. Блузка

Ткань и фурнитура	120 сом
Производство	100 сом
Всего стоимость	220 сомов
Оптовая цена	350 сом

4. Платье

Ткань (дорогая – 4,5 долл. за метр) (средняя ткань – 2–3 долл./м)	284 сом
Фурнитура	30 сом
Транспорт	15 сомов
Производство	135 сомов
Всего стоимость	450 сомов
Оптовая цена	550–600 сомов

5. Мужская рубашка

Ткань (0,95м * 2 долл./ м * 49KGS / долл.)	93 сом
Флизелин (0,2м * 20 сомов / м)	4 сома
Фурнитура (пуговицы, 10 шт * 0,2 сом)	2 сома
Нитки	3 сом
Производственные расходы	95 сомов
Всего стоимость	197 сомов

6. Платье «Качели»

Ткань: 1,8 м (необходимое количество ткани) * 3,6 долл. (цена ткани на метр) * 49 (приблизительный курс)	317 сом
Аксессуары:	22 сом
Нитки:	5 сом

Клей:	8 сомов
Упаковка:	2 сом
Стоимость используемых материалов:	354 сома
Работа: закройщик	13 сомов
Швея:	70 сомов
Утюжильщик:	13 сомов
Упаковщик:	4 сома
Затраты на труд:	100 сомов
Общая стоимость:	454 сома

7. Мужская зимняя куртка – другая модель

Материалы:

Ткань: 1,9 м (необходимое количество ткани) *	
1,8 долл. (цена ткани за метр) *	
49 (приблизительный курс)	168 сом
Набивка, полиэстер (синтепон): 2 м *	
93 сомов (цена за метр)	186 сом
Подкладка, мех: 1,9 м * 2,4 долл./м * 49	224 сома
Подкладка для рукавов: 0,5 м * 50 сом/м	25 сомов
Фурнитура: Пуговицы	18 сом
Молнии:	15 сом
Карманы:	5 сом
Нитки:	5 сом
Упаковка:	3 сом
Стоимость используемых материалов:	649 сомов

Работа:

Закройщик:	25 сомов
Швея:	210 сомов
Утюжильщик:	5 сом
Упаковка:	3 сом
Технолог:	12–15 сомов
Пришив пуговиц:	3 сома
Затраты труда:	260 сомов
Общая стоимость:	909 сомов

Приложение А2. Расчеты затрат на производство после вступления в Таможенный союз

Расчеты в этом разделе делаются из допущения, что затраты на труд останутся неизменными после вступления в ТС. В среднем, каждый рулон ткани весит от 20 до 25 кг и в нем содержится от 30 до 50 м ткани.

Расчеты для мужской зимней куртки:

Ткань для курток, нейлон/полиэстер 1,6/долл.м в Китае (www.made-in-china.com)

Вес = 0,225 кг/м², ширина = 1,5 м

Вес одного погонного метра ткани = 0,225 * 1,5 = 0,3375 кг/м²

0,3375 кг/м² * 50 м в одном рулоне + 0,9 кг упаковка = 17,775 кг

При нынешней системе тарифов, тариф на импорт составит 17,775 кг * 0,35 долл./кг = 6,22 долл. на рулон ткани, или 0,1244 долл. за погонный метр

При использовании единого таможенного тарифа (ЕТТ) ТС для того же самого рулона ткани будет уплачиваться тариф в размере 9 % стоимости: 9 % (тарифная ставка) * 1,6 долл. / м * 50 м + 12 % НДС * таможенная стоимость = 7,9 долл., или 0,16128 долл. за метр

Таблица А1. Стоимость ткани до вступления в ТС (нынешний тариф) и после вступления в ТС (ЕТТ ТС): Мужская зимняя куртка

	Текущий тариф	ЕТТ ТС
Ткань / единица изделия	1,9м	1,9 м
Цена ткани за метр	1,8	1,85
Обменный курс	49	49
	167,58	172,235
	Увеличение	3%

Стоимость ткани, необходимой для производства одной куртки, увеличивается почти на 5 сомов, т.е. на 3 %.

Таблица А2. Затраты на производство до вступления в ТС (нынешний тариф) и после вступления в ТС (ЕТТ ТС)

Зимняя куртка

	Текущий тариф	СЕТ
Ткань (1,8 долл. / м)	167,58	1 72
Синтепон (1,9 долл. / м)	186	200
Подклад мех (2,4 долл. / м)	224	23 8
Подклад для рукавов (1,02 долл. / м)	25	26
Фурнитура	38	38,5
Нитки и упаковка	8	8,5

	Текущий тариф	СЕТ
Стоимость используемых материалов	649	6 84
Стоимость рабочей силы	260	260
Общие расходы	909	944
	Увеличение	4 %

Платье «Качели»

	Текущий тариф	СЕТ
Ткань (3,6 долл. / м)	318	320
Фурнитура	22	2 3.0
Нитки, клей, упаковка	15	15 0,7
Стоимость используемых материалов	355	369
Стоимость рабочей силы	100	100
Общие расходы	455	469
	Увеличение	3,1 %

Мужская сорочка

	Текущий тариф	СЕТ
Ткань (2 долл. / м)	93	95
Флизелин (0,41 долл. / м)	4	4,5
Нитки, клей, упаковка	5	5,6
Стоимость используемых материалов	102	105
Стоимость рабочей силы	100	100
Общие расходы	202	205
	Увеличение	1,6 %

Самое большое увеличение в общей себестоимости отмечается в тех наименованиях одежды, которые используют больше всего ткани – например, зимняя куртка, или в тех наименованиях, где используется дорогая ткань – например, платье «Качели».

В случае с зимней курткой общая себестоимость увеличилась на 35 сомов за единицу. Для 1000 единиц изделия оптовый покупатель будет платить на 35000 сомов больше при использовании ЕТТ ТС.

Общая стоимость единицы платья увеличилась на 14 сомов. Оптовые покупатели будут платить на 14000 сомов больше за 1000 единиц платяев при использовании ЕТТ ТС.

Стоимость сорочки увеличивается на 1,6 %, или на 3 сома. Оптовые покупатели будут платить на 3000 сомов больше за 1000 единиц сорочек при использовании ЕТТ ТС.

Подготовлена к печати отделом по связям с общественностью УЦА
Отпечатано компанией VRS, Бишкек, Кыргызская Республика

