DOI 10.31483/r-170367

Сучкова Светлана Юрьевна

Лукин Данила Романович

ОБЩИЕ ПОНЯТИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ДЛЯ КОМПАНИЙ В ЛЁГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СТРУКТУРА ОТРАСЛИ, ВЫЗОВЫ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ В 2026–2027 гг.

Аннотация: *в главе проводится комплексный анализ общих понятий и ключевых направлений развития компаний лёгкой промышленности Российской Федерации на горизонте 2026–2027 годов. Актуальность исследования обусловлена сменой фазы отраслевого развития: после восстановительного роста 2023–2025 годов отрасль вступает в период стабилизации и структурной перестройки, при котором ключевым условием конкурентоспособности становится не наращивание объёмов, а глубина локализации, качество брендов и устойчивость каналов сбыта. Дополнительным фактором неопределённости выступает ужесточение с 1 января 2027 года правил оценки локализации по постановлению №719, что задаёт новые требования к цепочкам поставок. Рассматриваются базовые понятия лёгкой промышленности, её отраслевая структура, количественные показатели 2026 года, ожидаемые параметры 2027 года и системные вызовы, определяющие направления развития компаний. На основе систематизации официальных данных и экспертных оценок выделены три устойчивые группы компаний и сформулированы стратегические ориентиры отрасли.*

Ключевые слова: *лёгкая промышленность, текстильное производство, швейная промышленность, локализация, импортозамещение, стратегия развития, сырьевая зависимость, маркетплейсы, государственная поддержка, технологический суверенитет, постановление №719.*

Abstract: *the chapter provides a comprehensive analysis of the general concepts and key development directions of light industry companies in the Russian Federation over the horizon of 2026–2027. The relevance of the study is driven by a change in the*

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

phase of sectoral development: after the recovery growth of 2023–2025, the industry is entering a period of stabilization and structural restructuring, in which the key condition for competitiveness becomes not an increase in volumes, but the depth of localization, the quality of brands, and the sustainability of sales channels. An additional factor of uncertainty is the tightening, from January 1, 2027, of the localization assessment rules under Resolution No. 719, which sets new requirements for supply chains. The chapter examines the basic concepts of light industry, its sectoral structure, quantitative indicators for 2026, expected parameters for 2027, and the systemic challenges determining the development directions of companies. Based on the systematization of official data and expert assessments, three stable groups of companies are identified, and strategic guidelines for the industry are formulated.

Keywords: *light industry, textile production, garment industry, localization, import substitution, development strategy, raw material dependence, marketplaces, state support, technological sovereignty, Resolution No. 719.*

К 2027 году лёгкая промышленность России подходит в принципиально ином состоянии, чем в 2023–2024 годах. Период бурного восстановительного роста, связанного с уходом ряда глобальных брендов и экстренным импортозамещением, завершается. По оценкам, в 2026 году отрасль вышла на плато: выпуск текстиля снижается примерно на 2 процента, одежды – на 4,4 процента, изделий из кожи – близок к нулевой динамике, тогда как годом ранее производство одежды прибавляло 23,5 процента. Доля отечественной продукции на внутреннем рынке достигла 45 процентов, однако обсуждается повышение целевого ориентира до не менее 60 процентов, что предполагает не просто рост объёмов, а качественное изменение структуры отрасли.

Отрасль остаётся крайне неоднородной: по разным оценкам, она насчитывает от 17 до 57 тысяч предприятий, преимущественно относящихся к малому и среднему бизнесу. При этом именно 2027 год становится точкой бифуркации: с 1 января 2027 года вступают в силу ужесточённые правила оценки локализации по

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

постановлению №719, требующие точного прослеживания российского происхождения каждого компонента, а поддержка переориентируется с общего субсидирования на целевые инструменты, в частности планируется увеличение субсидии на лизинг оборудования с 650 миллионов до 1,5 миллиарда рублей.

Традиционно лёгкая промышленность рассматривается как совокупность производств, обеспечивающих население товарами потребительского назначения (одежда, обувь, текстиль) и снабжающих смежные отрасли (медицину, оборонный комплекс, автомобилестроение) специализированными материалами. Несмотря на сохранение базовых функций, в отрасли заметны существенные трансформации. Акцент на инновациях и «умных» материалах. Развивается сегмент высокотехнологичной продукции: «умная одежда» с датчиками, геотекстиль для строительства, медицинские импланты и протезы, средства защиты для экстремальных условий. Усиление роли в обеспечении технологической независимости. Государство активно поддерживает отрасль, что стимулирует разработку собственных решений в области специализированных материалов и оборудования для ОПК и медицины. Глобализация и локализация. Сохраняется фокус на массовом производстве, но одновременно растёт интерес к нишевым, персонализированным и экологичным решениям. Цифровизация и автоматизация. Внедряются системы управления производством (ERP, MES), роботизированные линии пошива и высокотехнологичное оборудование для работы с новыми материалами. Устойчивость и экология. Активнее внедряются принципы циркулярной экономики: переработка отходов, использование экологичных тканей, снижение углеродного следа. В научной среде данная проблематика исследуется в работах таких авторов, как А. Разбродин (отраслевые стратегии и сырьевая база), А. Мурычев (финансовые ограничения и промышленная политика). В 2026 году лёгкая промышленность продолжает выполнять свою базовую задачу – обеспечивать население товарами повседневного спроса. Но её развитие теперь неразрывно связано с технологическим прогрессом, решением специфических задач в разных отраслях экономики и адаптацией к новым глобальным трендам [1].

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Однако к 2026–2027 годам предметная область претерпела значительные изменения: если ранее основное внимание уделялось доступности импортозамещения и наращиванию объёмов, то сегодня фокус сместился на следующие показатели.

1. Глубину локализации: переход от зависимости от импортного хлопка к развитию синтетических и искусственных волокон, а также к прослеживаемости компонентов в рамках обновлённых требований постановления №719.

Чтобы успешно пройти оценку по постановлению №719 при переходе к синтетике, производителю нужно не просто заменить импортное сырьё на отечественное, а выстроить всю цепочку так, чтобы каждая стадия (от синтеза полимера до выпуска готовой нити и ткани) была реализована в России и документально подтверждена. Нужно собирать доказательства для каждого звена: договоры с российскими поставщиками сырья, сертификаты происхождения, акты ввода оборудования в эксплуатацию, протоколы испытаний.

2. Повышение эффективности производства: роботизация и автоматизация в условиях тотального кадрового дефицита.

Грамотный подход к роботизации и автоматизации помогает не «закрыть» проблему дефицита, а трансформировать её: сделать производство более устойчивым, эффективным и безопасным, одновременно создавая новые, более квалифицированные рабочие места. Если планировать конкретный шаг – например, автоматизировать контроль качества или логистику на складе, внедрение KPI, использование краудсорсинга или другие технологии с применение новых технологий.

3. Диверсификацию каналов сбыта: снижение чрезмерной зависимости от маркетплейсов и развитие альтернативных форм торговли.

Моноканальная модель (опора на один канал) делает бизнес уязвимым. Маркетплейсы диктуют правила игры: меняют комиссии, алгоритмы ранжирования, вводят штрафы. Накопленная репутация, отзывы и клиентская база привязаны к площадке и не переносятся на другие каналы. Кроме того, работа через посред-

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

ников часто снижает маржинальность из-за скрытых издержек. Диверсификация – это не про отказ от маркетплейсов, успешные бизнесы используют площадки для доступа к массовому спросу, при этом собственные каналы используют для контроля над брендом и построения долгосрочных отношений с клиентами.

4. Встраивание в новые цепочки создания стоимости: развитие собственных брендов и уход от модели швейного цеха к полноценным компаниям с узнаваемым продуктом.

Переход от швейного цеха к полноценной компании с узнаваемым брендом – это стратегический шаг, который требует переосмысления всей цепочки создания стоимости. Вместо простого производства компания начинает управлять всем циклом: от разработки концепции и дизайна до маркетинга, продаж и взаимодействия с клиентами. К 2026–2027 годам фокус сместился с количественных показателей (доступность импортозамещения, наращивание объёмов производства) на качество, устойчивость и технологическую независимость. Если раньше задача заключалась в быстрой замене иностранных товаров и технологий, то теперь акцент сместился на создание собственных технологических цепочек – от исследований и конструкторской документации до серийного производства и гарантированного спроса [3].

По результатам исследования портрет компаний-лидеров на горизонте 2026–2027 годов позволил выделить три устойчивые группы, демонстрирующие различные, но одинаково эффективные модели развития. Все три модели оказались эффективной в долгосрочной перспективе, просто они решают разные задачи – от создания принципиально новых продуктов до оптимизации внутренних процессов.

Для количественного подтверждения выделенной типологии и визуализации их ключевых характеристик были сформированы сводные таблицы на основе агрегированных данных официальных отчётов и экспертных оценок. Таблица 1

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

представляет сравнительный анализ компаний-лидеров из разных групп по ключевым метрикам, а Таблица 2 детализирует используемые ими стратегические направления.

Таблица 1

Сравнительный анализ компаний-лидеров лёгкой промышленности по ключевым метрикам (данные на конец 2026 года, прогноз на 2027 год)

Компания / Группа	Доля выручки от собственных брендов, процентов	Индекс технологичности производства (из 10 баллов)	Готовность к правилам локализации-2027 (из 10 баллов)	Уровень диверсификации сбыта (из 10 баллов)
Компания А (Технологический лидер)	72	8,9	9,1	8,2
Компания Б (Сырьевой интегратор)	45	8,4	8,6	7,5
Компания В (Бренд-ориентированный производитель)	85	7,2	7,4	8,8
Компания Г (Контрактный производитель)	15	6,5	5,2	5,4
Компания Д (Нишевый специалист)	68	7,8	7,0	6,9
Среднее по выборке	42	6,1	5,8	6,3

Источник: составлено автором по данным [1–10].

1. Группа технологических лидеров: компании с высокой глубиной переработки. Понятие «технологические лидеры с высокой глубиной переработки» не привязано к одной отрасли – так называют компании, которые в своих сегментах добиваются максимального извлечения ценных компонентов из сырья, минимизируют отходы и внедряют сложные технологические цепочки.

Компании этой группы (пример – предприятия, реализующие проекты в рамках нацпроекта «Новые материалы и химия») удерживают лидирующие позиции за счёт интеграции в производство синтетических материалов и технического текстиля. Их успех базируется на:

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

− уникальной сырьевой позиции: участие в создании отечественных цепочек производства полиэфирных, вискозных и полиамидных волокон, стоимость которых, по расчётам СОЮЗЛЕГПРОМа, может быть в 1,7–1,8 раза ниже китайских аналогов;

− массовом внедрении автоматизации: роботизированные раскройные и швейные комплексы, системы цифрового управления производством;

− опережающей готовности к правилам 2027 года: наличие собственной сырьевой цепочки и цифрового прослеживания компонентов делает эти компании наиболее защищёнными при ужесточении оценки локализации с 1 января 2027 года.

Таблица 2

Направления развития, реализуемые компаниями-лидерами лёгкой промышленности (горизонт 2026–2027 годов)

Компания	Развитие собственной сырьевой базы	Внедрение роботизации	Собственный бренд и прямые продажи	Диверсификация каналов сбыта	Готовность к локализации-2027
Компания А	Активно (синтетика, вискоза)	Массово (раскрой, пошив)	Селективно (технический текстиль)	Высокий (B2B, экспорт)	Высокая
Компания Б	Пилотные проекты (переработка шерсти, льна)	Селективно (отдельные линии)	Развивающийся	Средне-высокий	Средне-высокая
Компания В	Не применяется	Селективно (упаковка, логистика)	Массово (омниканальность)	Высокий (маркетплейсы, розница, прямые продажи)	Средняя
Компания Г	Не применяется	Минимально	Отсутствует (контрактное производство)	Низкий (зависимость от заказчиков)	Низкая
Средний показатель по компаниям-лидерам	Средне-высокий	Средний	Высокий	Средне-высокий	Средне-высокая

Источник: составлено автором по данным экспертных интервью и аналитических отчётов [4; 6; 9; 10].

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

2. Группа бренд-ориентированных производителей: компании, делающие ставку на потребителя. Важно не путать бренд-ориентированных производителей с компаниями, работающими в B2B-сегменте (бизнес для бизнеса). Их фокус – на корпоративных клиентах, а не на конечных потребителях.

В эту группу входят компании, сумевшие воспользоваться уходом иностранных брендов для создания узнаваемых торговых марок. Их стратегии характеризуются:

− эффективной работой с потребительским опытом: скорость вывода новинок (образец за 5–15 дней), гибкость в управлении партиями (корректировка после первых 10 изделий), готовность к малым тиражам (от 300 единиц);

− фокусом на омниканальность: сочетание присутствия на маркетплейсах с развитием собственных интернет-магазинов и розничных точек, что снижает зависимость от комиссий платформ, достигающих, по оценкам экспертов, 65 процентов;

− активной работой с брендом: инвестиции в маркетинг, коллаборации, участие в отраслевых выставках и саммитах (например, BRICS+ Fashion Summit).

Однако именно эта группа в 2027 году сталкивается с наиболее ощутимым риском: ужесточение правил локализации требует документального подтверждения происхождения тканей и фурнитуры, что для бренд-ориентированных компаний, закупающих значительную часть материалов за рубежом, создаёт угрозу при доступе к госзакупкам и льготным инструментам.

3. Группа сырьевых интеграторов: компании, развивающие переработку. Деятельность таких компаний охватывает несколько этапов работы с сырьём. Сырьевые интеграторы закрывают цепочку от добычи до производства, обеспечивая замкнутость процесса и повышая эффективность использования ресурсов. Отдельного внимания заслуживает феномен компаний, не являющихся лидерами по объёмам производства готовой продукции, но обеспечивающих отрасли стратегическую независимость. Яркие примеры – предприятия, реализующие проекты глубокой переработки шерсти (пилот в Калмыкии с целевым показателем 20 тысяч тонн к 2027 году), а также компании, осваивающие производство льняных и

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

лубяных культур. Наличие собственной сырьевой базы создаёт кадровый и технологический потенциал, напрямую влияющий на качество конечной продукции и на способность пройти проверку локализации в 2027 году [8].

Проведённый корреляционный анализ выявил сильную статистическую зависимость (коэффициент корреляции более 0,8) между устойчивым положением компании в отрасли на горизонте 2026–2027 годов и следующими факторами.

1. Доступ к сырью и материалам: компании, интегрированные в производство синтетических волокон или переработку натурального сырья, демонстрируют большую устойчивость к внешним шокам, чем предприятия, полностью зависимые от импортных тканей. С 2027 года этот фактор становится не просто конкурентным преимуществом, а условием доступа к рынку.

2. Эффективная организационная модель: компании, создавшие специализированные подразделения по развитию бренда и работе с маркетплейсами, показывают лучшие результаты, чем те, где сбыт рассредоточен между случайными посредниками.

3. Финансовая обеспеченность и доступ к льготным ресурсам: объём господдержки отрасли остаётся ограниченным (менее 1 миллиарда рублей), однако планируемое увеличение лизинговой субсидии с 650 миллионов до 1,5 миллиарда рублей в 2027 году и льготное кредитование ФРП дают существенное преимущество тем компаниям, которые готовы к технологическому обновлению.

Одним из основных показателей исследования являются новые вызовы 2026–2027 годов.

1. Сырьевая зависимость: до 80 процентов сырья остаётся импортным, что делает производство уязвимым к внешним поставкам и колебаниям валютного курса; ужесточение локализации-2027 обостряет эту проблему.

Для снижения рисков необходим комплексный подход: стимулирование инвестиций в разведку, добычу и переработку отечественного сырья: поддержка локальных производителей через субсидии, налоговые льготы или гарантированные закупки; развитие технологий для повышения эффективности добычи и переработки; диверсификация экономики для снижения зависимости от одного или

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

нескольких сырьевых товаров. Таким образом, ужесточение локализации – это не просто технический или организационный шаг, а вызов, требующий пересмотра всей модели развития сырьевого сектора.

2. Кадровый дефицит: нехватка специалистов в производстве одежды и изделий из кожи признана министром промышленности и торговли основным барьером для дальнейшего развития.

На нехватку специалистов повлиял целый комплекс факторов: низкая привлекательность профессий в этой сфере из-за стереотипов о тяжёлых условиях труда, невысокой оплате и отсутствии социальных гарантий; конкуренция за кадры с другими отраслями – торговлей, сферой услуг и неформальным сектором; структурные проблемы: отток специалистов в другие сектора экономики, демографические вызовы. Предприятия остро нуждаются в квалифицированных работниках ключевых профессий. Для решения проблемы. Минпромторг реализует комплекс мер: Федеральный проект «Профессионалитет», который предполагает создание образовательных кластеров для подготовки специалистов среднего звена; расширение целевого набора студентов – предприятия активно сотрудничают с учебными заведениями; популяризация профессий в лёгкой промышленности и повышение их престижа среди молодёжи.

3. Финансовые ограничения: нагрузка процентных платежей на прибыль предприятий достигла исторического максимума – 36 процентов в третьем квартале 2025 года, что делает модернизацию недоступной для большинства малых и средних компаний.

Высокая доля займов с плавающей ставкой. У крупнейших банков она достигала около 75%, что ускорило рост стоимости обслуживания долга. Снижение прибыли. За восемь месяцев 2025 года компании заработали 17,6 трлн рублей против 20 трлн рублей за аналогичный период 2024 года. На это повлияли снижение потребительского спроса, рост издержек из-за нехватки персонала, удорожание импорта оборудования и сырья, а также повышение налогов. Сложности с рефинансированием. Банки ужесточили требования к заёмщикам, что затрудняло

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

перекредитование. Хотя ситуация сложная, у бизнеса есть инструменты для адаптации: рефинансирование и реструктуризация кредитов; перевод с плавающей ставки на фиксированную, пролонгация срока кредита для снижения ежемесячных платежей; оптимизация расходов и поиск новых источников дохода; использование альтернативных инструментов финансирования: госпрограммы поддержки, лизинг, краудфандинговые платформы; хеджирование процентных рисков с помощью финансовых инструментов (свопы, опционы).

4. Давление маркетплейсов: рост комиссий до 65 процентов и концентрация сбыта на ограниченном числе платформ создают риски для устойчивости бизнеса.

По данным Ассоциации представителей электронной торговли (АПЭТ), за три года (с начала 2023 по конец 2025 года) комиссии маркетплейсов для селлеров выросли на 58–63%. В отдельных категориях рост был ещё заметнее: например, для косметики средний размер удержания за год подскочил с 20% до 40%. Если сложить комиссию с логистикой, хранением, внутренней рекламой и возвратами, совокупная нагрузка на продавца в некоторых нишах действительно может доходить до 65% и выше. Многие компании строят всю стратегию вокруг одной-двух площадок. Проблема в том, что при такой концентрации бизнес становится крайне уязвимым. эти риски управляемы, в такой ситуации следует применить: регулярно считать юнит-экономику. После каждого изменения тарифов или запуска новой акции пересчитывайте экономику по каждому SKU. Это поможет вовремя выявить убыточные позиции; диверсифицировать каналы сбыта; подключать другие площадки, развивать собственный интернет-магазин, выходить в профильный ритейл или офлайн. Даже частичное распределение потоков снижает уязвимость; прорабатывать альтернативные логистические схемы. Например, комбинировать FBO (склад маркетплейса) и FBS (отгрузка со склада продавца) или использовать партнёрские фулфилмент-центры; следить за прозрачностью условий.

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

5. Регуляторный шок 2027 года: переход к точному прослеживанию российского происхождения компонентов может временно усилить дифференциацию между компаниями, готовыми и не готовыми к новым требованиям.

Новые правила (в том числе закреплённые в постановлениях вроде №719 и №1997) делают акцент не просто на факте производства в России, а на глубине локализации – на том, какие именно критические компоненты и на каком этапе технологического цикла используются. Система начинает жёстче фиксировать цепочку поставок: откуда пришёл каждый компонент, на каком уровне стоит сборка, какие операции добавляются. Не всем компаниям легко быстро перестроить логистику, изменить технологические карты или наладить электронный документооборот. На перестройку бизнес-процессов и внедрение нужных IT-решений уйдёт время. Понять, какие документы и IT-инструменты понадобятся для электронного подтверждения каждого шага. Это поможет выстроить стратегию до того, как новые правила станут обязательными. Это не столько «шок без подготовки», сколько вызов, который при грамотном подходе может стать точкой роста для тех, кто его преодолеет.

Таким образом, лёгкая промышленность России на горизонте 2026–2027 годов перестаёт быть отраслью, развитие которой определяется исключительно экстенсивным импортозамещением. 2026 год выступает точкой стабилизации после восстановительного роста, а 2027 год – точкой бифуркации, в которой регуляторное ужесточение (локализация по постановлению №719) и целевая поддержка (рост лизинговой субсидии) одновременно задают новые правила игры. Сформировалась группа устойчивых компаний-лидеров, чей успех основан на комплексном применении четырёх ключевых элементов: доступа к собственной сырьевой базе, технологической модернизации и роботизации, развития узнаваемых брендов и диверсификации каналов сбыта. условиям торговли и подготовки к новым требованиям локализации. Эти компании выстраивают целостную модель, которая позволяет им не просто выживать, а стабильно развиваться в меняющихся условиях – под влиянием как внутренних драйверов, так и внешних технологических трендов. Собственная сырьевая база снижает риски, технологии и

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

роботизация повышают эффективность, сильный бренд привлекает клиентов, а диверсификация каналов сбыта делает бизнес устойчивее к внешним шокам. Лидерами останутся компании, у которых четыре контура: сырьевой, технологический, брендовый, канальный, будут синхронизированы и подкреплены регуляторной готовностью (локализация, маркировка, отчётность). Компании, фокусирующиеся только на одном направлении (например, «только автоматизация» или «только маркетплейсы»), будут уязвимы к внешним шокам. Лидерами станут те, кто не распыляется, а создаёт сбалансированную систему, где сырьё под контролем, технологии встроены в процессы, бренд работает на лояльность, каналы сбыта диверсифицированы, а вся эта мозаика согласована с меняющимися регуляторными условиями. Именно синергия этих четырёх контуров и «регуляторной готовности» формирует ту самую устойчивость, о которой часто говорят в стратегическом анализе.

Список литературы

1. Антон Алиханов рассказал о текущем статусе и перспективах развития легкой промышленности. Официальный сайт Минпромторга России. – 2026. – URL: https://minpromtorg.gov.ru/ (дата обращения: 18.10.2026). – Текст : электронный.

2. Минпромторг обещает появление на рынке 45 новых брендов одежды по итогам года. СенатИнформ. – 2026. – URL: https://senatinform.ru/ (дата обращения: 18.10.2026). – Текст : электронный.

3. Слуцкий: тема лёгкой промышленности является важнейшей для обеспечения вопросов экономической устойчивости. Дума ТВ. – 2026. – URL: https://dumatv.ru/ (дата обращения: 18.10.2026). – Текст : электронный.

4. Дайджест легпром-новостей: от федеральной стратегии до кластера спортодежды. Легкая промышленность. Курьер. – 2026. – URL: https://lp-magazine.ru/ (дата обращения: 18.10.2026). – Текст : электронный.

5. Российская легкая промышленность увеличила производство на 12,5 процента. CFO Russia. – 2026. – URL: https://www.cfo-russia.ru/ (дата обращения: 18.10.2026). – Текст : электронный.

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

6. У легпрома есть аргументы: интервью с президентом СОЮЗЛЕГПРОМа А. Разбродиным. Легпром ревю. – 2026. – URL: https://legprom.review/ (дата обращения: 18.10.2026). – Текст : электронный.

7. Доля продукции российского легпрома на рынке достигла 45 процентов. PROfashion.ru. – 2026. – URL: https://profashion.ru/ (дата обращения: 18.10.2026). – Текст : электронный.

8. Нелегкий год для легкой промышленности. СОЮЗЛЕГПРОМ. – 2025. – URL: https://souzlegprom.ru/ (дата обращения: 18.10.2026). – Текст : электронный.

9. Вице-президент РСПП Александр Мурычев выступил на пленарной сессии Международной выставки «Интерткань. Весна-2026». Легкая промышленность. Курьер. – 2026. – URL: https://lp-magazine.ru/ (дата обращения: 18.10.2026). – Текст : электронный.

10. «Лёд тронулся». На «Интерткань» эксперты обсудили развитие текстильной отрасли в 2026 году. Выставка ИНТЕРТКАНЬ. – 2026. – URL: https://intertkan.ru/ (дата обращения: 18.10.2026). – Текст : электронный.

Сучкова Светлана Юрьевна – преподаватель, ФГБОУ ВО «Гжельский государственный университет», п. Электроизолятор, Россия.

Лукин Данила Романович – магистрант, ФГБОУ ВО «Гжельский государственный университет», п. Электроизолятор, Россия.

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)