



ПРАВИТЕЛЬСТВО ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ
РАСПОРЯЖЕНИЕ

1 апреля 2020 года

№ 244-рп

Иркутск

Об утверждении Стратегии (программы) развития территориального кластера легкой промышленности Иркутской области до 2025 года

В соответствии с подпунктом «г» пункта 4.3.8.2 Требований к реализации мероприятий, осуществляемых субъектами Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства в субъектах Российской Федерации в целях достижения целей, показателей и результатов региональных проектов, обеспечивающих достижение целей, показателей и результатов федеральных проектов, входящих в состав национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», и требований к организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, утвержденных приказом Минэкономразвития России от 14 марта 2019 года № 125, руководствуясь частью 4 статьи 66, статьей 67 Устава Иркутской области:

1. Утвердить Стратегию (программу) развития территориального кластера легкой промышленности Иркутской области до 2025 года (прилагается).

2. Настоящее распоряжение подлежит официальному опубликованию в сетевом издании «Официальный интернет-портал правовой информации Иркутской области» (ogirk.ru).

Исполняющий обязанности
первого заместителя Губернатора
Иркутской области – Председателя
Правительства Иркутской области

К.Б. Зайцев

УТВЕРЖДЕНА
распоряжением Правительства
Иркутской области
от 1 апреля 2020 года
№ 244-рп

**СТРАТЕГИЯ (ПРОГРАММА) РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО
КЛАСТЕРА ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ ДО 2025 ГОДА**

2020 год

СОДЕРЖАНИЕ

ЦЕЛЬ СТРАТЕГИИ.....	3
РАЗДЕЛ 1. РЕЗУЛЬТАТЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ В РОССИИ И В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ.....	4
1.1. Общая характеристика отрасли, ее состояние и развитие, основные проблемы.....	4
1.2. Обеспечение отрасли сырьем и материалами, условия для локализации производства.....	8
1.3. Развитие экспорта и международного сотрудничества.....	12
1.4. Роль брендинга и организация дистрибуции.....	14
1.5. Состояние системы подготовки кадров.....	16
РАЗДЕЛ 2. ОПИСАНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО КЛАСТЕРА ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ, ЕГО ТЕКУЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ И РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ.....	17
2.1. Научно-технологический и образовательный потенциал кластера.....	18
2.2. Производственный потенциал кластера.....	18
2.3. Текущие показатели финансово-экономической деятельности предприятий кластера.....	21
2.4. Структура и организационное функционирование Кластера.....	23
2.5. Меры государственной поддержки, доступные участникам Кластера....	24
РАЗДЕЛ 3. ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ КЛАСТЕРА НА МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЕ.....	29
3.1. Зарубежные кластеры - отраслевые аналоги.....	29
3.2. Лучшая практика развития и управления зарубежных кластеров – отраслевых аналогов.....	31
3.3. Ведущие зарубежные кластеры для проведения совместных мероприятий, формирования совместных проектов.....	35
3.4. Механизмы государственной поддержки отрасли, в том числе за рубежом.....	36
РАЗДЕЛ 4. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРА ...	39
4.1. SWOT-анализ.....	39
4.2. Стратегические направления развития кластера.....	41
4.3. Основные этапы развития кластера легкой промышленности и связанные с эти мероприятия.....	42
4.4. Целевые показатели развития кластера.....	46

ЦЕЛЬ СТРАТЕГИИ

Легкая промышленность Иркутской области является социально важным сектором народного хозяйства региона, несмотря на незначительную долю в его общем объеме – менее 1% в валовом региональном продукте. Данная отрасль содействует снижению социальной напряженности, обеспечивая занятость населения, в первую очередь, среди женщин в небольших городах и городах с моно-экономикой, способствует развитию малого и микро-бизнеса.

При этом, как показывает успешный опыт ряда зарубежных стран, легкая промышленность (особенно в Fashion-сегменте) может демонстрировать высокий уровень маржинальной доходности и являться источником развития целых регионов.

Вместе с тем, в настоящее время легкая промышленность, как в Иркутской области, так и в России в целом, находится в сложном положении. Рынок во многих сегментах захвачен продукцией зарубежных производителей, которые выигрывают конкурентную борьбу за счет сильных брендов (западные компании), масштабного современного производства (Китай).

Региональная легкая промышленность фактически потеряла целый ряд предприятий, традиционно составлявших основу швейной и кожевенной отрасли, производственные мощности во многом устарели морально и физически, ощущается острая нехватка управленческих кадров, способных вести бизнес в условиях жесткой конкуренции, а также производственного персонала. Низкая текущая конкурентоспособность легкой промышленности области требует радикального изменения ситуации с учетом прогнозируемых трендов развития отрасли, имеющегося регионального инновационного и научно-технологического потенциала в таких сферах, как IT-технологии, «науки о жизни», химия и нефтехимия, материаловедение и так далее.

Основная цель утверждения Стратегии (программы) развития территориального кластера легкой промышленности Иркутской области до 2025 года (далее – Стратегия) – создание условий для эффективного развития легкой промышленности региона на высокотехнологичной инновационной основе, обеспечивающей ее конкурентоспособность на региональном и международном уровне, консолидация в данном направлении усилий всех заинтересованных сторон – бизнеса, власти, инфраструктурных и научно-образовательных организаций.

Разработка Стратегии проведена с учетом целей и приоритетов, отраженных в следующих правовых актах:

- 1) Федеральный закон от 31 декабря 2014 года № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации»;
- 2) постановление Правительства Российской Федерации от 31 июля 2015 года № 779 «О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров»;
- 3) постановление Правительства Российской Федерации от 28 января 2016 года № 41 «Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидий участникам промышленных кластеров на

возмещение части затрат при реализации совместных проектов по производству промышленной продукции кластера в целях импортозамещения».

РАЗДЕЛ 1. РЕЗУЛЬТАТЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ В РОССИИ И В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

1.1. Общая характеристика отрасли, ее состояние и развитие, основные проблемы

Мировая система разделения труда в легкой промышленности складывалась более 20 лет и имеет тенденцию к дальнейшему усилению специализации. В рамках этой специализации все страны можно условно разделить на 3 группы:

Мировые поставщики. Большинство развивающихся стран с низким ВВП на душу населения - активно развивают текстильную отрасль (в недалеком прошлом Китай, Индия, Турция, Бангладеш). Кроме того, развитая легкая промышленность в этих странах служит одним из драйверов роста экономики в целом.

Региональные поставщики. Страны со средним уровнем доходов — обычно частично обеспечивают текстильной продукцией себя и ближайшие региональные рынки (Болгария, Венгрия, Чехия, Польша, Румыния).

Импортеры. Развитые страны практически потеряли легкую промышленность (за исключением технического текстиля и прочих высокопроизводительных производств, не требующих высокой доли ручного труда) и импортируют потребительскую продукцию (США, Япония, Франция, Германия, Великобритания). Страны с развитой сырьевой экономикой (минеральные ресурсы, либо сельскохозяйственные) удовлетворяют спрос на продукцию легкой промышленности также за счет импорта (Россия).

Легкая промышленность России

По данным Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, российская легкая промышленность обеспечивает 0,9% от валового внутреннего продукта (далее – ВВП) страны, что составляет 2,4% от объема промышленного производства или 3,6% от общего объема обрабатывающих производств. Еще 1,6% приходится на розничную торговлю товарами легкой промышленности.

Российская Федерация теряет около 1,1% своего ВВП из-за высокой доли импорта товаров легкой промышленности и незначительного объема экспорта продукции легкой промышленности. Такие показатели в целом соответствуют уровню стран с развитой сырьевой экономикой, которые являются крупными нетто-импортерами товаров легкой промышленности.

По состоянию на 1 июня 2019 года в отрасли было занято 319 тыс. человек, в том числе в текстильном и швейном производстве — 275 тыс. человек, в кожевенно-обувном — 44 тыс. человек¹.

Благодаря ослаблению курса рубля и государственным мерам поддержки (борьба с контрафактом, фактический запрет на поставки из Турции, субсидирование инвестиционных проектов и так далее) легкая промышленность России за 2014-2019 годы добилась убедительных темпов роста:

1) индексы по текстильному и швейному производству (в дальнейшем по тексту индекс «А») — 105,3%;

2) индексы по производству кожи, изделий из кожи и производства обуви (в дальнейшем по тексту индекс «Б») — 105,1%.

За 2019 год предприятиями отгружено продукции на 403,4 млрд. руб., в том числе:

1) по индексу «А» — на 344,5 млрд. руб. (темп роста против 2015 года — 107%);

2) по индексу «Б» — на 58,9 млрд. руб. (107,9%).

Текстильное и швейное производство.

Индекс текстильного и швейного производства в 2019 году по сравнению с 2016 годом составил 105,3%.

Особо следует отметить значительный рост производства по тканям на 119,3% (выпуск 5,4 млрд. кв. м.), по нетканым материалам — 126,6% (3,9 млрд. кв. м), по х/б тканям — 103,7% (1,2 млрд. кв. м).

Высокие темпы роста достигнуты в производстве одежды, выделки и крашения меха — 106,9%, успехи в производстве костюмов, курток, блейзеров — 108,2% (22,0 млн. штук); брюк, шорт — 111,1% (2,8 млн. штук); пальто — 107,3%; головные уборы — 107,6% (9,7 млн. штук); одежды из кожи — 163%; спецодежды — 140,1%

По мнению Министерства промышленности и торговли Российской Федерации отечественная одежда способна занять 40% местного рынка, заполнив нишу между сегментом дорогих европейских брендов и дешевого азиатского ширпотреба.

Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви.

Индекс производства кожи, изделий из кожи и производства обуви в 2019 году по сравнению с 2016 годом составил 105,1%.

В 2019 году значительно увеличилось производство обуви — 105,4% (96,3 млн. пар). Особо следует отметить достигнутые темпы роста по производству кожаной обуви — 108,3% (22,3 млн. пар) и текстильной обуви — 104% (29,6 млн. пар).

¹ Троянова Е.Н. Особенности функционирования российской легкой промышленности в современных экономических условиях // Приоритетные модели общественного развития в эпоху модернизации: экономические, социальные, философские, политические, правовые, аспекты. Инновации и прогрессивные технологии в индустрии моды: материалы международной научно-практической конференции (25 марта 2016 года). — В 5-и частях. — Ч.5. С. 77.

Вместе с тем, отраслевые эксперты² выделяют следующие факторы, ограничивающие развитие легкой промышленности:

- 1) низкая инвестиционная активность бизнеса и государства, сдерживающая рост заработной платы в частном секторе;
- 2) замедленный рост реальной заработной платы;
- 3) сохраняющийся недостаток оборотных средств у предприятий для осуществления сезонных закупок сырья и материалов;
- 4) сохранение уровня «теневое» производства (в том числе в целях сокращения издержек производства);
- 5) зависимость от импортного сырья — хлопка, шерсти, кожи, синтетических волокон и нитей;
- 6) недостаточный уровень защиты внутреннего рынка.

Сырьевая база текстильной и легкой промышленности.

Имеется ряд вопросов по формированию и развитию сырьевой базы текстильной и легкой промышленности. Целесообразность выращивания хлопка-сырца на территории России пока не подтверждена.

Не получила дальнейшего развития программа по выпуску длинноволокнистого льна. Приостановлена работа по производству мериносовой шерсти и шерсти высокой тонины. Мощности по производству химических волокон и нитей для текстильных предприятий, которые были предусмотрены «Стратегией развития химической промышленности на период до 2015 года», не созданы. Не введен временный запрет на экспорт кожевенного сырья и полуфабрикатов.

Незаконный оборот товаров легкой промышленности на внутрироссийском рынке.

Доля незаконных товаров оценивается в 30-40% от рыночного объема, а по изделиям из натурального меха — до 80% и составляет почти 1 трлн. руб. Незаконные товары легкой промышленности тормозят развитие отечественных производителей. Без сведения оборота незаконных товаров до приемлемого для рыночного равновесия минимума все усилия по стабилизации работы отрасли останутся тщетными.

Технологическая отсталость, моральный и физический износ технологического оборудования предприятий текстильной и легкой промышленности.

Это обстоятельство отягощается малой инвестиционной привлекательностью отрасли, легальные предприятия которой работают на низкодоходном рынке. Кроме того, инвесторы не рискуют вкладывать средства в производство, видя, как кредитующие отрасль организации выдвигают чрезмерно завышенные требования к залогам и поручительствам по кредитам, ставки которых и так приближаются к порогу рентабельности.

² Хамматова, В.В. Стратегическая программа исследований технологической платформы «Текстильная и легкая промышленность» [Электронный ресурс] : монография / Т.А. Федорова, Л.Н. Абуталипова, Казан. нац. исслед. технол. ун-т, В.В. Хамматова .— Казань : КНИТУ, 2015. С. 12.

Нехватка квалифицированных рабочих кадров.

Следует сформировать государственно-частную программу профессиональной подготовки рабочих кадров с участием региональных органов исполнительной власти и местного самоуправления в местах локализации предприятий текстильной и легкой промышленности и создания территориальных специализированных образовательных учреждений.

Дистрибуция и реализация товаров легкой промышленности российского происхождения.

Рынок товаров легкой промышленности является самым крупным недовольственным розничным рынком в стране. Исследования показывают, что значительная часть населения не испытывает предубеждения к отечественным товарам. Между тем проблема продвижения и реализации товаров легкой промышленности стоит очень остро.

Легкая промышленность Иркутской области

Легкая промышленность Иркутской области является многопрофильным комплексом, выпускающим широкий спектр продукции. В его состав входят более 50 промышленных предприятий.

Специфика легкой промышленности Иркутской области заключается в том, что подавляющий объем продукции отрасли производится текстильной и швейной промышленностью, и лишь небольшая часть приходится на производство кожи, изделий из кожи и производство обуви.

Около 60% объема отгруженной продукции приходится на 5 крупных швейных предприятий легкой промышленности Иркутской области.

Учитывая, что основной вклад в развитие легкой промышленности Иркутской области вносит швейное производство, именно темпы развития данного направления определяют динамику отрасли в целом. Швейные предприятия выпускают широкий ассортимент продукции от детской одежды до одежды специального назначения.

Значительное количество (более 10) предприятий швейной отрасли изготавливает специальную одежду промышленного назначения для работников нефтяной, газовой, металлургической, химической и других отраслей промышленности, сотрудничая с субъектами Российской Федерации и странами ближнего зарубежья, а также с крупными корпорациями, такими как Публичное акционерное общество «Транснефть», Публичное акционерное общество «Нефтяная компания ЛУКОЙЛ», Публичное акционерное общество «Акционерная нефтяная компания «Башнефть», Публичное акционерное общество «Северсталь», Публичное акционерное общество «Нефтяная компания «Роснефть» и так далее.

Фабрики Иркутской области производят спецодежду разного уровня от типовой одежды и спецодежды среднего ценового диапазона до одежды повышенного качества. Для последней категории разрабатывается индивидуальный дизайн, учитываются повышенные требования к качеству, дизайну, срокам выполнения и так далее.

Широкий ассортимент продукции предприятий легкой промышленности Иркутской области позволяет участвовать в большинстве закупок для государственных и муниципальных нужд.

Для обеспечения государственных и муниципальных нужд Иркутской области в сфере закупок швейные предприятия Иркутской области изготавливают: постельные принадлежности, спецодежду и другое.

Важно отметить, что легкая промышленность региона производит выпуск многих видов изделий и вспомогательных материалов для других отраслей промышленности (сельского хозяйства, пищевой промышленности и др.). Молодыми предприятиями области выпускается широкий спектр модной одежды: как верхней (пуховики, пальто), так и одежды второго слоя (блузки, юбки, брюки, жакеты, платья).

Более 8 предприятий Иркутской области выпускают детскую одежду, в том числе одежду для обучающихся (школьную форму).

Вместе с тем надо отметить, что из-за конкуренции со стороны зарубежной продукции легкая промышленность региона понесла существенные потери. Фактически закрылся целый ряд швейных предприятий, выпускающих продукцию массового спроса в таких сегментах, как мужская, женская и детская одежда, изделия из кожи. Многие производственно-технологические компетенции утрачены, существует проблема с привлечением кадров в отрасль, на ряде предприятий оборудование устарело физически и морально.

В целом, финансово-экономические показатели легкой промышленности Иркутской области демонстрируют устойчивую положительную динамику, даже с наличием проблем в развитии отрасль дает прирост производимой продукции до 20% ежегодно, начиная с 2014 года.

1.2. Обеспечение отрасли сырьем и материалами, условия для локализации производства

Несмотря на то, что рынок текстильного сырья относится к смежным с легкой промышленностью отраслям (сельское хозяйство и химическая промышленность) он во многом определяет успех развития отрасли в целом.

Сырье для текстильной промышленности

Мировой рынок волокон и нитей составляет около 90 млн. тонн. При этом за последние 20 лет пропорция натуральных и химических волокон существенно изменилась. Если в 1995 году, натуральные волокна составляли не менее 55% рынка, то к 2025 году их доля не будет превышать 30%. Замещение натуральных волокон химическими обусловлено их лучшими характеристиками и более стабильными ценами. Кроме того, инновационное развитие технологий производства искусственных волокон расширяет их область применения за пределами традиционного текстильного производства.

Основные виды волокон, используемые в легкой промышленности – хлопок (30-35%) и полиэфирные волокна (45-50%). Доля хлопка продолжит снижаться и к 2025 году достигнет 25%, а доля полиэфирных волокон увеличится до 60%.

Объем российского рынка сырья легкой промышленности в 2018 году составлял около 70 млрд. руб., из них 11 млрд. руб. — кожа и мех. Аналогично мировой структуре рынка, хлопок и полиэфирные волокна (полиэстер, ПЭ) — основное сырье в Российской Федерации. Среди других натуральных волокон, активно используемых в легкой промышленности — лен и шерсть. Объем их потребления сравнительно небольшой и стабильный, производство локализовано — льна отечественного производства не менее 63%, шерсти — 55%.

Существенный потенциал в развитии производства сырья для легкой промышленности состоит в замещении импорта — 65% рынка — импортное сырье.

В силу отсутствия климатических возможностей для выращивания хлопка на территории Российской Федерации весь хлопок импортируется (преимущественно из Узбекистана). Потенциала замещения импорта в хлопке практически нет — развитие производства хлопка достаточного масштаба на территории России не представляется возможным, экспериментальные проекты в Астраханской области обладают ограниченным потенциалом.

Таким образом, развитие натурального сырья для легкой промышленности — хлопка, шерсти и льна, не сможет обеспечить ощутимого эффекта для отрасли в целом и не должно являться приоритетной задачей в рамках развития сырьевой базы легкой промышленности. Уже существующие стратегические инициативы в этих сегментах реализуются при поддержке Министерства сельского хозяйства Российской Федерации.

Сокращающуюся долю хлопка и других натуральных волокон занимают химические волокна — полиэстер, полипропилен, вискоза и полиамид. При этом доля импорта полиэфирных волокон — 74%, полипропилена — 49%, вискозы — 100%, полиамида — 88%.

Столь высокая доля импорта при положительных темпах роста потребления химических волокон создает существенный потенциал для замещения импорта и развития именно в этом сегменте. Кроме того, наличие развитого нефтехимического и целлюлозно-бумажного комплекса, а также близость к потенциальным рынкам сбыта создает для Российской Федерации дополнительные конкурентные преимущества.

Необходимость импорта натурального сырья (прежде всего хлопка), высокая волатильность его цены, существенная локализация натурального текстильного производства и невозможность существенного увеличения локализации швейного производства ограничивают возможности замещения импорта в сегменте натурального текстиля³.

Сырье для кожевенной и обувной промышленности

Последние десять лет мировое производство готовых кож крупного рогатого скота росло в среднем на 1,3% в год. Доля развивающихся стран в их

³ Дымов И. (2016) Россия обязана сделать рывок к несырьевым секторам экономики [Интервью с заместителем министра промышленности и торговли Российской Федерации Евтуховым В.Л.] // Режим доступа: <https://iz.ru/news/618137>

объеме увеличилась с 72% до 75%, а развитых – снизилась до 25 %. Объем легких кож крупного рогатого скота (далее – КРС) в этот период ежегодно сокращался на 0,5%.

Динамика производства готовых овечьих и козьих кож была положительной со среднегодовым приростом в размере 0,6% в год. Распределение между развивающимися и развитыми странами практически не менялось и составляет 78% и 22% соответственно.

Крупнейшим импортером готовых кож в денежном выражении является Китай (17%), за ним следуют Гонконг, Италия, Вьетнам и Германия. Лидером по экспорту готовых кож выступает Италия с долей в денежном выражении 25 %.

Предприятия кожевенной промышленности России на 99% работают на отечественном сырье, объемы которого в последние годы постоянно снижаются в связи со снижением поголовья скота и ростом экспорта кожевенного сырья.

Объем заготовки сырых шкур в 2014 году составил около 145 тыс. тонн (по данным Национальной мясной ассоциации). Официальная статистика по заготовке шкур КРС в Российской Федерации отсутствует.

В настоящее время более 50% выпуска шкур крупного рогатого скота (КРС) и около 40% овчины и козлины используется в производстве обуви, а остальное кожсырье – в изготовлении одежды, мебели и дорожных принадлежностей.

По данным Российского союза кожевников и обувщиков по результатам опроса предприятий кожевенной промышленности они перерабатывают около 115 тыс. тонн. С учетом того, что при максимальной загрузке мощностей годовая потребность в кожевенном сырье российских кожевенных предприятий составляет 220 тыс. тонн, дефицит сырьевых кожевенных ресурсов составляет 40%.

Использование импортного сырья практически невозможно, поскольку большинство стран активно защищает вывоз сырьевых ресурсов либо запретом, либо высокими пошлинами. Запрет на вывоз сырья и кожевенного полуфабриката введен в Индии, Аргентине, Новой Зеландии, Египте, Республике Беларусь и других. Высокие экспортные пошлины – в Украине, Китае, Эфиопии, Таиланде.

В России в августе 2014 года было принято постановление Правительства РФ от 19 августа 2014 года «О введении временного запрета на вывоз кожевенного полуфабриката с территории Российской Федерации» (далее – Постановление). По оценкам предприятий кожевенно-обувной подотрасли действие Постановления способствовало увеличению объемов сырьевых ресурсов для внутреннего потребления, сбалансированности внутреннего рынка и улучшению экономической ситуации в отрасли. Объем переработки кожевенного полуфабриката до кожи-край вырос в 2,6 раза.

Условия для локализации производства легкой промышленности

Доля импорта в швейном сегменте российского рынка составляет около 60% в ценах производителей. Растущий рынок одежды обеспечивается, прежде

всего, продукцией, произведенной за пределами России. Незначительный рост доли локального производства в течение последних 2-3 лет обеспечен развитием производства спецодежды.

Швейная промышленность Российской Федерации фрагментирована, на долю крупнейших производителей приходится не более 25% объема производства. Занятость в отрасли сокращается в среднем на 11% в год и на данный момент составляет около 250 тыс. человек и продолжает снижаться.

Конкурентоспособность в швейном производстве складывается из трех факторов:

- 1) доступ к дешевой и производительной рабочей силе (20% себестоимости);
- 2) доступ к материалам (50% себестоимости);
- 3) доступ к рынкам сбыта.

Даже в условиях замедления экономики и ослабления рубля, стоимость эффективной рабочей силы (затраты на труд с учетом разницы в производительности) в Российской Федерации сравнялась с Китаем, но все еще несопоставима с Юго-Восточной Азией. Основная возможность конкуренции в этом сегменте – развитие производства продукции с относительно низкой долей ручного труда – трикотажных изделий, базовых футболок, ветровок и тому подобного. Примером может являться рынок домашнего текстиля – он является наиболее конкурентным швейным производством в России, обслуживая, в том числе, и международные компании в роли контрактного производителя. К 2025 году объем производства домашнего текстиля может увеличиться на 40-50 млрд. руб.

Еще одним драйвером роста швейного производства является растущий рынок спецодежды. Благодаря сохранению уже существующей высокой доли локализации производства спецодежды – развитие рынка обеспечит к 2025 году прирост швейного производства в объеме около 70 млрд. руб.

Одним из инструментов развития швейного производства может являться производство в рамках государственных заказов (например, спецодежда). Искусственное ограничение конкуренции с мировыми поставщиками при помощи государственного заказа может стимулировать ускорение создания современной инфраструктуры в России. Повышение производительности труда и качества выпускаемой продукции за счет модернизации оборудования и обучения персонала может позволить снизить эффективную себестоимость труда в России на 20%.

Сокращение сроков поставок играет важную роль для некоторых сегментов рынка одежды (прежде всего, модной одежды низкого и среднего ценового сегмента).

Средние сроки поставки из Китая при условии доставки морем – около 8-10 недель. При производстве в России сроки можно сократить до 3-4 недель. Для модной одежды, где быстрая реакция на запрос рынка критична, контрактное производство в России может обеспечить дополнительные преимущества:

- 1) реализация большего объема партии без дисконта (то есть увеличение средней цены продажи) за счет возможности более точно планировать заказы;
- 2) повышение оборачиваемости запасов и сокращение нереализованных запасов за счет повышения точности планирования заказов;
- 3) сокращение требуемых резервов оборотного капитала благодаря возможности заказа более мелкими партиями.

Таким образом, эффективная себестоимость производства в России может оказаться сопоставима или даже ниже себестоимости производства в Азии и доставки в Российскую Федерацию. В некоторых случаях, эффективная себестоимость российской продукции может оказаться ниже азиатской на 10-15%.

По аналогии со швейным производством, основными факторами, определяющими конкурентное преимущество производителя в обувном производстве, являются доступ к дешевой и производительной рабочей силе, доступ к материалам и функциональным компонентам обуви (стелькам, колодкам, фурнитуре и так далее), а также доступ к рынкам сбыта.

Доля стоимости труда в обувном производстве чуть ниже, чем в швейном, однако основной проблемой для российских обувных производителей являются сложности с доступом к материалам и функциональным компонентам.

Себестоимость производства обуви в России в 1,5 раза выше, чем в Китае. Стоимость компонентов на 35% дороже, так как они импортируются из Китая по завышенным ценам из-за малых объемов заказа. Эффективная стоимость труда в России в 2 раза дороже, чем в Китае.

Возможности снижения эффективной себестоимости за счет сокращения сроков поставки в обувном производстве возможны только при обеспечении быстрого доступа к материалам и компонентам – необходимость их импорта из Азии не позволяет достичь российским производителям преимущества по срокам. Одним из возможных инструментов решения проблемы с компонентами может также стать создание закупочных союзов – консолидация заказов на компоненты может снизить их стоимость на 20%.

По аналогии с сегментом технического текстиля, обувное производство в мире развивается в формате кластеров/индустриальных парков, с большим количеством узкоспециализированных игроков. Это позволяет достичь экономии на масштабе и получить гибкие возможности доступа к материалам и компонентам.

1.3. Развитие экспорта и международного сотрудничества

В Таблице 1 отражены данные по российскому экспорту кожевенного сырья, пушнины и изделий из них за период с 2014 года по сентябрь 2017 года.

Таблица 1. Российский экспорт по группам 41-43 «Кожевенное сырье, пушнина, изделия из них», в млн. долл. США.⁴

Период	Дальнее Зарубежье	СНГ	Всего
Январь-сентябрь 2017	181,6	46,7	228,3
2016 год	204,7	57,0	261,7
2015 год	260,1	48,7	308,8
2014 год	348,3	65,5	413,8

Обратим внимание, что объем экспорта по данным позициям в 2014-2016 годах постепенно сокращался, при этом в 2016 году экспорт в страны СНГ стал расти. Итоги первых девяти месяцев 2017 года свидетельствуют, что негативные тенденции будут преодолены и в целом относительно 2016 года возможен прирост экспорта.

Данные по объемам российского экспорта текстиля, текстильных изделий и обуви представлены в Таблице 2.

Таблица 2. Российский экспорт по группам 50-67 «Текстиль, текстильные изделия, обувь», в млн. долл. США.⁵

Период	Дальнее Зарубежье	СНГ	Всего
Январь-сентябрь 2017	204,3	561,9	766,2
2016 год	246,6	626,7	873,3
2015 год	240,4	608,1	848,5
2014 год	291,2	777,4	1068,8

Как видно из Таблицы 2, по данным статистики негативные тенденции в данном сегменте в 2016 году были приостановлены, и в 2017 году здесь также следует ожидать роста экспорта.

По информации Министерства промышленности и торговли Российской Федерации в первом полугодии 2017 года Российская Федерация увеличила поставки одежды на рубеж на 25%.

Больше всего в натуральных показателях экспортируют перчаток и рукавиц – 9,6 млн. пар, а также маек и фуфаяк – около 5,5 млн. штук. При этом доход идет, прежде всего, от костюмов, юбок и платьев: выручка от их поставок составила 19,5 млн. долл. США – 15% от общей суммы.

Больше всего экспортерам удалось заработать на поставках в Белоруссию (поставки на 42 млн. долл. США), Казахстан (41 млн. долл. США) и на Украину (13 млн. долл. США). В десятку лидеров-импортеров российской одежды входят и европейские страны: Польша (поставки на 3,4 млн. долл. США), Франция (2,9 млн. долл. США), Великобритания (1,9 млн. долл. США) и Швейцария (1,5 млн. долл. США).

⁴ По материалам Федеральной таможенной службы

⁵ По материалам Федеральной таможенной службы

Президент Российского союза предпринимателей текстильной и легкой промышленности Андрей Разбродин связал⁶ увеличение экспорта с ростом производства в России. «По официальным данным, в прошлом году производство легкой и текстильной промышленности выросло. Поэтому из-за увеличения количества товара внутри страны появилась возможность и больше отправлять на экспорт», – сказал эксперт.

Директор по экспортной политике и анализу Российского экспортного центра (РЭЦ) Михаил Снег рассказал, что продукция легкой промышленности – текстиль, одежда, обувь и материалы для них – традиционно слабо представлена в российском экспорте. В последние годы на нее приходится лишь 0,2–0,3 % общего объема вывозимого из России товара. В стоимостном выражении это более 1 млрд. долл. Основными экспортируемыми товарами в этой группе являются обувь, кожа, пушнина, бытовые текстильные изделия, нетканые материалы, вата, технический текстиль. В заметных для России объемах экспортируются некоторые виды одежды – трикотажные майки, меховая одежда, платья и другое.

В Российском союзе кожевников и обувщиков отмечают⁷, что отечественная обувь пользуется повышенным спросом не только у местных покупателей, но и за рубежом. Так, ежегодный экспорт товаров составляет 10-15 % от выпуска – в 2015 году это 146,7 млн. долл. При этом доля российской обуви на отечественном рынке увеличилась в 2016 году с 15 до 20 %. Объем российского рынка обуви, по данным союза, составляет до 1,2 трлн. рублей, причем до 30 % на нем – незаконная продукция.

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 12 июля 2017 года № 1473-р утвержден список продукции, товаров, работ и услуг, поддержка экспорта которых осуществляется федеральными органами исполнительной власти в приоритетном порядке. Изделия легкой промышленности в него вошли.

Развитие экспортного потенциала отрасли обеспечивается через организацию коллективных стендов наших производителей на ведущих мировых выставках в Пекине, Мюнхене, Милане, Дюссельдорфе

1.4. Роль брендинга и организация дистрибуции

Рынок дистрибуции одежды и обуви составляет около 3,2 трлн. руб. Девяносто процентов этого рынка приходится на российских поставщиков западных брендов, часть добавленной стоимости которых в итоге покидает российскую экономику. Исполнительный директор российской Палаты Моды

6 Хетагурова Э. (2017) Экспорт российской одежды увеличился более чем на треть // Режим доступа: <https://iz.ru/624534/elina-khetagurova/rossiia-stala-zarabatyvat-na-eksporte-odezhdy>

7 Попова Н. (2016) Продукцию легпрома продвинул на экспорт // Режим доступа: <https://fashionunited.ru/novostee/beezyne/produktsiyu-legproma-prodvintut-na-eksport/2016091316116>

Александр Шумский отметил⁸, что на отечественном рынке присутствует менее 1% дизайнеров и дизайнерской одежды.

Во многих европейских городах модная индустрия уже давно превратилась в драйвер экономического развития стран. Яркий пример – итальянский Милан, где не только работает масса знаменитых дизайнеров, но и начинают свой путь в мир моды молодые талантливые художники. Здесь регулярно проходят модные показы и шумные fashion-мероприятия, привлекающие тысячи ценителей и посетителей практически из всех уголков мира. Доход от миланских распродаж ежегодно увеличивает ВВП страны почти на 10 млрд. евро.

Россия заметно отстает от развитых стран с точки зрения доли брендированной одежды и обуви на рынке. Основной причиной является значительная доля неорганизованного формата розницы и низкого располагаемого дохода в регионах. Доля международных брендов составляет около 10%, отечественные бренды занимают около 8% рынка.

Вместе с тем, российские модельеры отнюдь не новички на Неделях моды в Париже, Берлине и Нью-Йорке.

Дважды в год в Иркутске проводится Иркутский день моды Irk Fashion Day.

Главные задачи Irk Fashion Day:

- 1) создание условий для реализации творческого потенциала в области дизайна;
- 2) пропаганда творчества молодых дизайнеров, в том числе во всех видах средств массовой информации;
- 3) содействие в профессиональной подготовке специалистов текстильной и легкой промышленности;
- 4) ознакомление дизайнеров и специалистов с новейшими тенденциями мировой модной индустрии;
- 5) создание условий для развития связей с творческой молодежью России, стран ближнего и дальнего зарубежья.

Организаторы проекта:

- 1) творческое объединение Crown republic;
- 2) территориальный кластер лёгкой промышленности Иркутской области;
- 3) общество с ограниченной ответственностью «АРТТАНДЕМ».

Однако все большую роль в развитии рынка модной одежды играют роль бренды с ярким позиционированием, ориентированным на узкие целевые аудитории. В Иркутской области представлены ряд таких брендов, такие как INSPIRE, ANNA FREZA, KUKLA и другие. Продукция данных брендов продается на территории всей страны.

⁸ Шумский А. (2017) Выживут только дизайнеры: образ будущего моды [Рабочие материалы Форсайт сессии FashionNet «Креативный капитал: индустрия моды в новой экономике России.»] // Режим доступа: https://ridero.ru/books/feshnnet_medianet/freeText

Очень активно развиваются ремесленные бренды в кожевенной отрасли, способные положить начало возобновлению кожевенного производства как сумок и кожгалантереи, так и производства аксессуаров и обуви.

1.5. Состояние системы подготовки кадров

По данным обследования мнений экспертов – руководителей предприятий легкой промышленности, проведенного Институтом экономики и социальной политики, по остроте проблем после низкого уровня заработной платы второе место занимает дефицит работников определенных профессий, специальностей. По оценкам экспертов, данная проблема существует на 78% обследованных предприятий отрасли, из них на 60% она является острой.

На аналогичную проблему указал⁹ ректор Текстильного института им. А.Н. Косыгина (Московский государственный университет дизайна и технологий) Валерий Белгородский, в текстильной и легкой промышленности сегодня не хватает высококвалифицированных инженерных и рабочих кадров. В настоящее время подготовкой кадров для легкой промышленности занимаются 60 высших учебных заведений и 10 филиалов, где по программе подготовки бакалавров обучается около 12 тысяч человек. Серьезной проблемой является нежелание бакалавров продолжать обучение в магистратуре по инженерным, технологическим специальностям легкой промышленности.

Основные направления работы, которые помогут решить данную проблему и наладить взаимодействие бизнеса с образовательными учреждениями. Среди них: повышение эффективности целевого приема за счет софинансирования образования предприятиями, актуализация государственных профессиональных стандартов – разработка стандартов четвертого поколения, которые будут базироваться на требованиях работодателей, проведение практико-ориентированной подготовки, привлечение специалистов-практиков к преподавательской деятельности и так далее.

Актуальной также остается проблема регионального образования и престижа региональных образовательных учреждений. Большинство студентов, приезжая в университеты Москвы и Санкт-Петербурга не хотят возвращаться в родной город и работать на предприятиях текстильной и легкой промышленности. После учебы они остаются в больших городах. В качестве возможного решения этой проблемы было возможно вернуться к системе трехлетней отработки на государственном предприятии после университета. Это позволит выпускнику закрепиться на месте работы и развивать отрасль в регионах.

⁹ Официальный сайт конгрессно-выставочного мероприятия «Российская неделя текстильной и легкой промышленности» (2017) Участники "Недели легкой промышленности" обсудили кадровые проблемы отрасли // Режим доступа: https://www.legpromforum.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=872

РАЗДЕЛ 2. ОПИСАНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО КЛАСТЕРА ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ, ЕГО ТЕКУЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ И РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ

Территориальный кластер легкой промышленности представляет собой сконцентрированную на территории Иркутской области группу взаимодействующих и конкурирующих предприятий в сфере легкой промышленности, производящих одежду, обувь, производителей текстиля и кожевенной выделки, поставщиков сырья, материалов, комплектующих и специализированных услуг, образовательных учреждений, связанных со сферой легкой промышленности.

Продуктовая специализация кластера производителей одежды, обуви и изделий из кожи и меха:

- 1) детская одежда;
- 2) верхняя одежда для широкого круга потребителей;
- 3) специализированная одежда;
- 4) изделия из кожи и меха, включая обувь.

Цель развития территориального кластера легкой промышленности как организационной системы является содействие развитию эффективного конкурентоспособного производства одежды, обуви, в регионе на основе получение синергетического эффекта от взаимодействия предприятий данного сектора и их поставщиков, стимулирования модернизации производства и менеджмента, инноваций и конкуренции в кластере, повышения его инвестиционного и экспортного потенциала.

Задачи развития кластера:

- 1) развитие системы подготовки и повышения квалификации научных, инженерно-технических и управленческих кадров Кластера;
- 2) развитие производственного и инновационного потенциала, производственной кооперации Кластера;
- 3) развитие инфраструктуры (инновационной, транспортной, энергетической, инженерной, экологической, социальной) Кластера;
- 4) уход от конкуренции за счет специализации производств и налаживания взаимодействия;
- 5) организационное развитие Кластера.

По состоянию на конец 2019 года в состав кластера входит 27 участников, в том числе:

- 1) 12 швейных предприятий;
- 2) 2 высших учебных заведения;
- 3) 10 индивидуальных предпринимателей;
- 4) 3 торговых и торгово-сервисных компаний.

До конца 2020 года предполагается, что количество членов кластера расширится до 35 участников.

2.1. Научно-технологический и образовательный потенциал кластера

В состав территориального кластера легкой промышленности входят два учебных заведения:

1) Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Иркутский национальный исследовательский технический университет» (далее – ФГБОУ ВО «ИрННТУ»).

ФГБОУ ВО «ИрННТУ» входит в 100 лучших вузов России, занимает 6-е место в мониторинге эффективности инновационной деятельности университетов России, проводимом исследовательской группой Российской венчурной компании и Федеральным государственным автономным образовательным учреждением высшего образования «Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики». Университет занял 2-е место в рейтинге лучших акселераторов и бизнес-инкубаторов России, связанных с университетами, представленном аналитической компанией UBI Global в 2016 году. Университет является одним из крупнейших вузов Сибири, в нем обучается 17,5 тыс. студентов по 47 направлениям технического, социально-гуманитарного и художественных профилей. ФГБОУ ВО «ИрННТУ» включает учебно-лабораторные корпуса общей площадью 170 тыс. кв. м, 19 студенческих общежитий, научно-техническую библиотеку с фондом 1,6 млн книг и журналов, иные объекты социальной инфраструктуры.

В настоящее время в вузе трудятся 954 штатных научно-педагогических работников, среди которых 107 докторов и 583 кандидата наук. Студентами университета являются граждане России, стран ближнего зарубежья, а также Азии, Африки, арабского Востока, Латинской Америки, Европы. Университет осуществляет подготовку по 6 направлениям бакалавриата и специалитета, 26 направлениям магистратуры и 25 аспирантуры.

2) Иркутский колледж экономики сервиса и туризма

В настоящее время наш колледж даёт возможность получить разноуровневое образование по одиннадцати профессиям и специальностям сферы экономики, сервиса и туризма, включая специальности «Портной» и «Швея».

Выпускники колледжа становятся высококвалифицированными специалистами, которых ждут на предприятиях, в организациях города и области.

2.2. Производственный потенциал кластера

В состав кластера входит ряд малых и средних производственных предприятий, преимущественного швейного направления. Производственный потенциал кластера представлен несколькими специализированными, преимущественно швейными, малыми и средними предприятиями.

Общество с ограниченной ответственностью «Ангарская швейная фабрика» (далее – ООО «Ангарская швейная фабрика»)

Старейшая сибирская фабрика «РЕВТРУД» продолжила свою работу под новым названием ООО «Ангарская швейная фабрика». Были разработаны и внедрены новые технологические процессы в работу швейной фабрики. Обновлено оборудование и внедрены системы повышения квалификации персонала. На сегодняшний день Ангарская швейная фабрика высокотехнологичное предприятие с положительной динамикой роста производства в сегменте производства специальной и верхней одежды. Занято более 140 человек. Предприятие планирует открытие учебного центра.

Производственные мощности включают в себя также вышивальный цех и конструкторское бюро что позволяет предприятию выполнять заказы широкого профиля.

Общество с ограниченной ответственностью «Братская швейная фирма» (далее – ООО «Братская швейная фирма»)

Предприятие, которое является продолжателем традиций советского швейного цеха, открытого еще в 70-е годы. Однако, невзирая на трудности рыночной экономики, оно не только сохраняет рентабельность, но и стремится к развитию. Модернизировано промышленное оборудование, на предприятии занято более 100 человек. Преимущественно производит специальную одежду по заказам.

Общество с ограниченной ответственностью «Форма» (далее – ООО «Форма»)

ООО «Форма» является официальным представителем Торговой марки «ВиД» (город Иркутск), занимается производством и оптовыми продажами классических мужских костюмов, школьной формы, форменной военной одежды, корпоративной одежды для предприятий, является лидером отрасли легкой промышленности Иркутской области, десятилетиями обеспечивает школьной одеждой учебные заведения нашего региона.

В 2018 году было произведено более 69 737 швейных изделий, из которых реализовано 60150 изделий на сумму 91 862 210 руб. ООО «Форма» успешно работает в следующих регионах России (имеет сеть оптовых покупателей): Иркутская область, Забайкальский край, р. Бурятия, Амурская область, Красноярский край, Тюменская область, Свердловская область, Московская область. ООО «Форма» активно сотрудничает с учебными заведениями Иркутской области.

Оптовая сеть составляет более 65 крупных покупателей и более 50, которые относятся к мелкому опту. Все контракты с заказчиками были выполнены в полном объеме.

Предприятие входит в число ведущих предприятий России с опытом производства школьной формы более 60 лет.

Сегодня «ВиД» — хорошо оснащенное высокотехнологичное швейное производство, с профессиональными специалистами, сертифицированной продукцией, производимой по техническим регламентам Таможенного Союза, имеет государственные награды и входящее в Реестр «100 Лучших товаров

России», имеет Почетный знак «За Достижения в области качества», является обладателем звания «Иркутское качество».

Индивидуальный предприниматель Ободовская Елена Анатольевна (далее – ИП Ободовская Елена Анатольевна)

Торгово-производственная компания, ведущая свою деятельность под торговой маркой «Сибтекстиль». Компания является крупнейшим поставщиком ткани и фурнитуры различного вида, качества, фактуры и цвета. Также имеет собственные производственные мощности, на которых занято более 60 специалистов. Обеспечивает регион инновационными материалами и технологиями, также предоставляет широкий спектр услуг, стабильно развивается, имея положительную динамику ежегодно.

Общество с ограниченной ответственностью «СпецСнаб» (далее – ООО «СпецСнаб»)

ООО «СпецСнаб» основано в 2010 году, основные виды деятельности – оптовые поставки средств индивидуальной защиты – спецодежды, рабочей обуви, касок, респираторов, перчаток и т.д. Вся продукция сертифицирована на соответствие технического регламента таможенного союза, соответствующих ГОСТов и других регламентирующих документов. Является дистрибьютором крупнейших российских производителей средств индивидуальной защиты, известных иностранных компаний, мировых лидеров по производству средств безопасности труда.

За почти 10 лет создалась профессиональная команда, готовая поставлять самые разнообразные средства безопасности труда, обеспечивающие защиту работающего персонала в условиях любых производственных рисков. Хорошая материальная база, собственные склады позволяют уверенно выполнять крупные заказы ведущих предприятий региона.

Общество с ограниченной ответственностью «Производственная компания «Соболь» (далее – ООО «ПК «Соболь»)

ООО «ПК «Соболь» существует с 2007 года. В компании работает 9 человек, производит в год около 300 шуб, около 500 пар обуви и около 100 головных уборов. Компания работает с редкими видами меха, изготавливает эксклюзивные изделия по оригинальным заказам.

Общество с ограниченной ответственностью «Все для шитья» (далее – ООО «Все для шитья»)

Крупная торговая компания региона, являющаяся поставщиком фурнитуры, тканей, пряжи и различных видов оборудования в регион. Широкий спектр услуг и товаров. Активно развивается, имея положительный прирост ежегодно. На рынке более 20 лет. Проводит обучающие программы для мастеров. Является основной компанией в области, обеспечивающей ремонт и сопровождение промышленного швейного оборудования.

Индивидуальный предприниматель Ким Мария Алексеевна (далее – ИП Ким Мария Алексеевна)

Молодая стремительно развивающаяся компания по производству молодежной одежды под брендом «INSPIRE», развивающая принципы

этичного производства. Обладает собственными производственными мощностями. Собственная розничная сеть из 20 магазинов по всей России. Высокий уровень маркетинга и продвижения собственной продукции.

Индивидуальный предприниматель (далее – ИП Репин Алексей Михайлович)

Динамично развивающаяся компания с собственными производственными мощностями.

Бренд ANNA FREZA – это стиль для яркой жизнерадостной женщины, которая находится в максимальном расцвете своей деловой активности. Бренд находится в среднем ценовом сегменте, создается на собственном производстве в городе Усолье-Сибирское. Осуществляет продажи в крупных городах России.

Индивидуальный предприниматель Голикова Мария Вячеславовна (далее – ИП Голикова Мария Вячеславовна)

Бренд KUKLA - это полноценная команда с собственным производством. Разрабатывает коллекции с учётом активного образа жизни молодёжи. KUKLA – бренд одежды, который передает эстетику городского стиля. Осуществляет продажи в крупных городах России.

2.3. Текущие показатели финансово-экономической деятельности предприятий кластера

Сводный анализ основных финансово-экономических показателей деятельности предприятий, являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) и входящих в состав территориального кластера лёгкой промышленности Иркутской области, показал, что за последний год уровень объема выручки участников 102,53%, по сравнению с предыдущим периодом и составил 711,67 млн. руб. Среднесписочная численность персонала увеличилась на 32,27% и составила 455 единицы.

Более подробная информация представлена в Таблице 3.

Таблица 3. Основные финансово-экономические показатели деятельности предприятий – участников территориального кластера легкой промышленности Иркутской области в 2017-2019 годах.

№ п/п	Наименование	Объем выручки, тыс. руб.			Объем налоговых отчислений в бюджеты всех уровней, тыс. руб.			Среднесписочная численность, ед.		
		2017	2018	2019	2017	2018	2019	2017	2018	2019
1	ИП Голикова Мария Вячеславовна	8 121,51	10 540,52	22 000,00	122,81	192,73	360,00	8	12	16
2	ИП Гусельникова Анна Олеговна	18 446,38	19 989,81	20 640,12	188,04	332,30	760,33	1	1	13
3	ИП Ким Мария Алексеевна	-	-	33 200,00	-	-	945,70	-	-	16
4	ИП Ковалева Юлия Сергеевна	850,00	5 437,00	8 404,00	20,50	53,50	56,00	1	1	1
5	ИП Носырева Мария Викторовна	-	-	-	-	-	-	0	0	0
6	ИП Ободовская Елена Анатольевна	103 887,30	92 047,30	104 200,00	3 235,10	3 278,70	3 709,50	49	49	60
7	ИП Репин Алексей Михайлович	-	685,00	2265,00	-	73,00	82,00		4	6
8	ИП Сидорова Ирина Григорьевна	-	1 662,00	8 945,00	-	693,00	484,00		1	14
9	ООО «Братская швейная фирма»	116 239,00	123 542,00	100 737,00	33 914,00	31 832,00	26 272,00	40	43	46
10	ООО «Алиса Рус»	274,00	2 512,00	5 100,00	19,00	225,00	444,00	1	4	4
11	ООО «Амулет»	33 866,00	37 437,50	33 558,00	1 506,00	1 814,00	1 798,00	17	25	40
12	ООО «Ангарская швейная фабрика»	81 941,00	113 133,00	115 825,33	7 339,00	1 066,00	5 978,67	37	42	43
13	ООО «Все для шитья»	71 778,00	77 495,00	64 345,00	5 272,00	5 816,00	5 705,00	33	33	32
14	ООО «АРТТандем»	-	-	400,00	-	-	15,00	-	-	2
15	ООО «Кружева»	2 366,00	3 894,00	4 054,00	122,00	138,00	157,00	1	2	4
16	ООО «ПК «Соболь»	390,00	502,00	504,00	61,00	70,00	11,00	3	4	5
17	ООО «Первая текстильная компания»	2 289,20	3 535,30	3 808,00	507,00	980,00	1 168,00	1	2	2
18	ООО «СпецСнаб»	59 562,00	59 743,00	49 895,60	3 399,35	3 400,00	3 350,00	12	10	11
19	ООО «Спецформ»	172 405,00	59 151,00	47 681,00	24 133,00	5 966,00	9 477,00	11	22	52
20	ООО «Форма»	69 800,00	82 400,00	86 106,00	22 858,00	29 077,00	13 716,00	64	89	88
ИТОГО		742 215,39	693 706,43	711 668,05	102 696,79	85 007,23	72 344,20	279	344	455

2.4. Структура и организационное функционирование Кластера

Развитие системы управления кластером (Рисунок 1.) связано с деятельностью Координационного Совета Кластера, в который входит 7 участников, представителей от предприятий – участников Кластера. Возглавляет Совет Председатель Совета. Деятельность Координационного Совета регулируется «Положением о Координационном Совете территориального Кластера легкой промышленности Иркутской области».

Рисунок 1. Система управления территориальным кластером легкой промышленности Иркутской области



Основными целями деятельности Совета кластера являются:

- 1) коллективная выработка рекомендаций для принятия решений по объединению усилий предприятий-участников кластера в целях решения задач по повышению конкурентоспособности предприятий кластера;
- 2) создание условий для эффективного взаимодействия организаций-участников, образовательных и научных организаций, некоммерческих и общественных организаций, органов государственной власти и органов местного самоуправления, инвесторов в интересах развития кластера; обеспечение реализации проектов по развитию кластера.

Координационный Совет осуществляет методическое, организационное, экспертно-аналитическое и информационное сопровождение развития кластера.

Принципы работы Координационного Совета Кластера:

- 1) комплексный подход к развитию кластера, предусматривающий работу в общих интересах всех участников кластера, реализацию мероприятий по основным направлениям развития кластера;
- 2) привлечение всех участников кластера к разработке и реализации программы развития кластера;

3) концентрация усилий на приоритетных направлениях развития кластера с целью содействия развитию участников кластера;

4) согласование стратегических, программных и плановых документов, определяющих приоритеты и мероприятия в рамках деятельности специализированной организации, с организациями-участниками и другими органами управления кластером.

Основные функции Координационного Совета Кластера:

1) разработка основополагающих документов кластера;

2) разработка и содействие реализации кластерных инициатив и кластерных проектов;

3) организация и повышение эффективности взаимодействия между участниками кластера, инфраструктурой кластера, внешними контрагентами;

4) информационная, экспертная, методическая, организационная и консультационная поддержка участников кластера;

5) организация подготовки, переподготовки, повышения квалификации и стажировок кадров, предоставления консультационных услуг в интересах участников кластера;

6) оказание содействия участникам кластера в выводе на рынок новых продуктов (услуг), развитии кооперации участников в научно-технической сфере;

7) развитие внешних связей, в том числе организация конгрессно-выставочных и коммуникативных мероприятий в сфере интересов участников кластера, управление информационно-коммуникационным порталом кластера, работа со средствами массовой информации, работа с внешней аудиторией.

2.5. Меры государственной поддержки, доступные участникам Кластера

Меры государственной поддержки, доступные участникам территориального кластера легкой промышленности Иркутской области, представлены в Таблице 4.

Таблица 4. Меры государственной поддержки, доступные участникам Кластера

Региональные органы исполнительной власти	
Министерство экономического развития Иркутской области	1. Субсидии на реализацию инвестиционных проектов по модернизации и развитию промышленных предприятий; 2. Предоставление для организаций – резидентов территории опережающего социально-экономического развития (далее – ТОСЭР), льгот по налогу на прибыль (0% на 5 лет в областной и федеральный бюджеты, 10% на следующие 5 лет в областной бюджет), по налогу на имущество и земельному налогу (0% в течение 5 лет); 3. Снижение размера страховых взносов с 30,2% до 7,6% в течение 10 лет (для резидентов, получивших

	<p>статус в течение 3-х лет со дня создания ТОСЭР).</p> <p>4. Предоставление льгот по налогу на имущество организаций – 0%. Указанная льгота предоставляется организациям – резидентам индустриальных (промышленных) парков, осуществляющим вид (виды) экономической деятельности на территории области, включенный (включенные) в раздел С «Обрабатывающие производство» ОКВЭД;</p> <p>5. Проведение конкурсов проектов фундаментальных исследований совместно с Федеральным государственным бюджетным учреждением «Российский фонд фундаментальных исследований» и Правительством Иркутской области.</p>
Фонд «Центр поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Иркутской области»	
По линии Центра поддержки предпринимательства	<ol style="list-style-type: none"> 1. Семинары по актуальным вопросам ведения предпринимательской деятельности; 2. Образовательные программы («От идеи до бизнеса», «Стратегический бизнес-интенсив» и другие); 3. Консультации по вопросам ведения предпринимательской деятельности; 4. Обеспечение участия субъектов МСП в выставочно-ярмарочных мероприятиях; 5. Проведение региональных мероприятий для предпринимателей; 6. Разработка бизнес-планов; 7. Обеспечение сертификации продукции.
По линии Центра кластерного развития	<ol style="list-style-type: none"> 1. Организация и проведение обучающих тренингов, семинаров, вебинаров; 2. Сертификация, лицензирование; 3. Разработка бизнес-планов; 4. Подготовка и реализация совместных кластерных проектов; 5. Проведение маркетинговых исследований; 6. Продвижение товаров и услуг; 7. Брендирование и позиционирование товаров на рынке; 8. Организация участия в отраслевых российских и международных выставочных мероприятиях; 9. Разработка и продвижение зонтичных брендов; 10. Проведение информационных кампаний для участников в средствах массовой информации; 11. Консультации по вопросам правового обеспечения; 12. Консультации по вопросам получения субсидий; 13. Консультации по привлечению инвестиций.
По линии Регионального центра инжиниринга	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проведение экспресс оценки Индекса технологической готовности; 2. Анализ потенциала малых и средних предприятий, выявление текущих потребностей и проблем предприятий, влияющих на их конкурентоспособность;

	<p>3. Проведение технических аудитов (технологического, энергетического, экологического, других видов аудита производства);</p> <p>4. Проведение финансового или управленческого аудита;</p> <p>5. Составление бизнес-планов/техно-экономических обоснований, инвестиционных меморандумов для инвестпроектов;</p> <p>6. Оказание маркетинговых услуг, услуг по брендингованию, позиционированию и продвижению новых товаров (работ, услуг);</p> <p>7. Консультационные услуги по защите прав на результаты интеллектуальной деятельности (патентные услуги);</p> <p>8. Разработка промышленного дизайна существующей линейке продукции;</p> <p>9. Разработка прототипа специализированного оборудования;</p> <p>10. Инженерно-консультационные, расчетно-аналитические услуги для предприятия;</p> <p>11. Организация и проведение обучающих тренингов, семинаров с привлечением сторонних преподавателей/тренеров;</p> <p>12. Консультации иностранных экспертов в сфере инжиниринга в интересах предприятий МСП;</p> <p>13. Проведение вебинаров, круглых столов;</p> <p>14. Реализация программы «Выращивание» - совокупности мероприятий, направленных на оказание финансовой, имущественной, информационной, маркетинговой и иной поддержки в целях стимулирования их развития в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) при осуществлении товаров, работ, услуг заказчиками.</p> <p>Кроме того, Региональный центр инжиниринга выполняет функции Представительства Фонда содействия инновациям в Иркутской области, осуществляющего финансовую, информационную и иную поддержку для организаций, реализующих инновационные проекты.</p>
<p>По линии Центра сертификации, стандартизации и испытаний (коллективного пользования)</p>	<p>1. Услуги испытательной лаборатории;</p> <p>2. Сертификация, стандартизация и поверка средств измерений;</p> <p>3. Защита интеллектуальной собственности;</p> <p>4. Обучение;</p> <p>5. Инжиниринговые услуги (быстрое прототипирование: 3D-сканирование, 3D-печать, изготовление оснастки и мастер-моделей на 3D-принтере);</p> <p>6. Класс коллективного пользования / конференц-зал.</p>
<p>По линии Центра поддержки экспорта</p>	<p>1. Консультационные услуги с привлечением сторонних профильных экспертов по тематике</p>

	<p>внешнеэкономической деятельности;</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Содействие в создании на иностранном языке и (или) модернизации существующего сайта; 3. Содействие в проведении индивидуальных маркетинговых/патентных исследований иностранных рынков по запросу субъектов предпринимательства; 4. Содействие в приведении продукции в соответствие с требованиями, необходимыми для экспорта товаров (работ, услуг) (стандартизация, сертификация, необходимые разрешения); 5. Содействие в обеспечении защиты интеллектуальной собственности за пределами территории Российской Федерации, в том числе получении патентов на результаты интеллектуальной деятельности; 6. Проведение семинара, вебинара, мастер-класса; 7. Организация и проведение международной бизнес-миссии; 8. Организация участия субъектов малого и среднего предпринимательства в выставочно-ярмарочном мероприятии в иностранном государстве.
Иные институты поддержки субъекта Российской Федерации (Иркутская область)	
<p>Акционерное общество «Корпорация развития Иркутской области»</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Создание и управление индустриальными парками на территории области; 2. Разработка и реализация инвестиционных проектов; 3. Экспертиза готовых инвестиционных проектов; 4. Организация финансирования инвестиционных проектов; 5. Обеспечение реализации социальных проектов на принципах государственно-частного партнерства; 6. Продвижение инвестиционных возможностей и проектов региона в России и за рубежом.
<p>Фонд развития промышленности Иркутской области (далее – ФРП)</p>	<p>ФРП предоставляет займы до 5 % годовых на реализацию проектов региональных промышленного развития.</p> <p>Условия предоставления займа:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. сумма займа от 20 до 100 млн.руб; 2. срок займа не более 5 лет; 3. софинансирование со стороны заявителя не менее 50% (или инвестора/банка) (не менее 30% по программе «Комплектующие изделия»); <p>Целевой объем продаж новой продукции не менее 50% от суммы займа (начиная со 2-го) года серийного производства) (не менее 30% по программе «Комплектующие изделия»).</p>
<p>Агентство инвестиционного развития Иркутской области</p>	<p>Первая функция Агентства – быть «одним окном» для инвесторов и инициаторов проектов, оказывая безвозмездные услуги по сопровождению проектов от стадии бизнес-плана до стадии поиска финансирования, земельного участка для локализации производства и, в конечном итоге, успешной</p>

	<p>реализации.</p> <p>Вторая функция Агентства – быть флагманом поиска и привлечения инвестиций в Иркутскую область, а также помощником в выходе региональных производителей на новые перспективные рынки сбыта, продвигая инвестиционные возможности региона и уникальный продукт местных компаний в рамках выставок, форумов, бизнес-миссий и иных конгрессных мероприятий.</p> <p>Агентство помогает в заключении Специальных инвестиционных контрактов и получении статуса Регионального инвестиционного проекта.</p>
<p>Фонд микрокредитования Иркутской области</p>	<p>1. Оказание консультационных услуг по вопросам предпринимательской деятельности;</p> <p>2. Предоставление микрозаймов субъектам малого и среднего предпринимательства Иркутской области</p> <p>Условия микрокредитования:</p> <p>1) срок: до 3 лет;</p> <p>2) сумма: до 5 млн.руб.;</p> <p>3) ставка: до 10 % годовых;</p>
<p>Фонд поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства «Иркутский областной гарантийный фонд»</p>	<p>Предоставление поручительств по обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства, основанным на кредитных договорах, договорах банковской гарантии.</p>

Полный перечень мер поддержки, действующих на территории Иркутской области, размещен на сайте Инвестиционного портала Иркутской области в информационной-телекоммуникационной сети «Интернет».

РАЗДЕЛ 3. ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ КЛАСТЕРА НА МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЕ

3.1. Зарубежные кластеры - отраслевые аналоги

Исходя из того, что легкая промышленность Иркутской области во многом формировалась на базе малых городов, в качестве аналога интересны примеры Индии, где в зависимости от местных природных и экономических условий происходила концентрация мелких предприятий, специализирующихся в изготовлении однотипных продуктов и изделий.

Большие группы таких предприятий, сконцентрированные в городах, посёлках и в сельской местности, постепенно пришли к выводу о необходимости взаимодействия для более успешной совместной деятельности и для преодоления возникающих трудностей. В целях улучшения экономической устойчивости таких предприятий, они стали самопроизвольно объединяться в крупные группировки, некоторые из которых самостоятельно преобразовались в эффективные производственные кластеры.

Индийские малые предприятия стремятся к концентрации вокруг крупных промышленных компаний, расположенных в метрополиях или в больших городах, где существует огромный потребительский рынок и есть трудовые ресурсы, в сочетании с развитой промышленной и социальной инфраструктурой. Количество малых предприятий, действующих в составе различных кластеров, колеблется от 25-50 до нескольких тысяч. Так, например, в кластере по изготовлению постельных принадлежностей в городе Панипат совместно действуют 5700 различных субъектов МСП с общим числом занятых около 39 тыс. человек.

К числу крупнейших производственных территориальных кластеров в легкой промышленности Индии относятся:

- 1) кластер в городе Агра по обработке кожи и изготовлению кожаных изделий создан более 100 лет тому назад (объединяет более 6 тыс. МСП с общей численностью работающих более 80 тыс. чел.);
- 2) кластер в городе Панипат (Panipat), производящий более 75% одеял, изготавливаемых в стране;
- 3) кластер в городе Тирупур (Tirupur), производящий около 80% хлопчатобумажных чулочно-носочных изделий, поставляемых на экспорт;
- 4) кластер в городе Агра (Agra), объединивший 800 сертифицированных и более 6 тыс. официально не зарегистрированных МСП, которые ежедневно производят 150 тыс. пар обуви общей стоимостью 1,3 млн. долл. США и ежегодный экспорт обуви достигает 60 млн. долл. США;
- 5) кластер в городе Лудхайна (Ludhiana) производит 95% шерстяного трикотажа.

Всего в Индии только в текстильной отрасли имеется более 700 кластеров разного масштаба.

В результате произведённых исследований состояния сектора МСП и территориальных кластеров легкой промышленности Индии, выявились следующие наиболее характерные для них проблемы:

- 1) недостаток сырья и комплектующих изделий, вследствие отсутствия местных поставщиков и невозможности получения таких материалов из-за границы;
- 2) использование примитивных и устаревших технологий не позволяет улучшить качество выпускаемых товаров и услуг, а также препятствует повышению производительности труда;
- 3) крайне осложнённый доступ к финансовым ресурсам, вызванный дискриминационной политикой банков, проявляющейся в высоких процентных ставках по кредитам, связанных с большими издержками при обслуживании многочисленных МСП;
- 4) технологическая отсталость производств, обусловленная отсутствием доступного отечественного оборудования;
- 5) низкий уровень организации производства и управления предприятиями;
- 6) ограниченность финансовых ресурсов препятствует возможности приобретения импортного технологического оборудования, как в связи с высокими инвестиционными расходами, так и с сопутствующими рисками;
- 7) слабая информированность предприятий о состоянии и потребностях рынка усугубляется ограниченностью связей с торговыми посредниками, невозможностью проведения эффективной маркетинговой и рекламной политики, что затрудняет сбыт готовой продукции;
- 8) низкий уровень взаимодействия с органами власти различных уровней в связи разобщённостью предприятий и отсутствием авторитетных общественных предпринимательских объединений, могущих оказать влияние на улучшение государственной политики в отношении сектора МСП.

Как видно из перечня проблем, многие из них также характерны для российской и, в частности, Иркутской легкой промышленности.

Исследования результатов деятельности уже существующих крупных группировок множества ремесленнических и малых предприятий позволили обнаружить главную проблему, препятствующую развитию объединительной инициативы и формированию действенного производственного кластера, которая заключается в разобщенности предприятий и низком уровне взаимного доверия.

Таким образом, по мнению исследователей, самыми приоритетными направлениями активизации деятельности такой группировки являются создание атмосферы доверия как основы для развития взаимопомощи и установления эффективных деловых связей между производителями, поставщиками, финансовыми и техническими институтами поддержки, провайдерами услуг и правительственными агентствами, заинтересованными в экономическом развитии данного региона.

Это достигается, в частности, путём организации местных объединений малых предприятий и активизации их деятельности с целью создания посреднических частных структур, для налаживания и укрепления связей между отдельными предприятиями.

Правительством Индии были выработаны следующие основополагающие положения стратегии развития производственных территориальных кластеров легкой промышленности, состоящих из МСП:

1. В идеальном случае, кластер должен располагаться на территории, легко доступной для местных предпринимателей, как будущих его участников. В Индии отсутствуют официально установленные размерные критерии определения величины кластеров. Размеры кластера зачастую определяются возможностью и удобством взаимодействия членов кластера и зависят от величины занимаемой территории, которая может быть пересечена за 1,5 – 2 часа с использованием местного общественного транспорта. Это обеспечивает приемлемые условия для развития доверительных отношений и делового взаимодействия на ограниченной территории. Необходимо учитывать, что в случае весьма многочисленных скоплений ремесленнических предприятий и МСП, не следует их искусственно разделять на более мелкие группы в целях облегчения формирования нескольких кластеров.

2. Стратегия формирования действенного производственного кластера должна базироваться на двух разных подходах, которые зависят от того, что основная цель направлена на оживление деятельности уже существующей крупной, но не эффективной группировки МСП, либо на стремлении отдельной группы предпринимателей к повышению собственных производственных возможностей. В такой ситуации более предпочтительным является направление усилий на оживление деятельности существующей группировки предприятий, а не на создание эффективно действующего нового кластера. Однако, при отсутствии в данном регионе достаточно развитой экономики или существующая региональная экономика тесно связана только с одним или с двумя деградирующими сегментами хозяйственной деятельности, то в этой ситуации целесообразно приложить усилия для формирования нового кластера.

3.2. Лучшая практика развития и управления зарубежных кластеров – отраслевых аналогов

В настоящее во Франции имеются три крупных текстильных кластера: занимаются непосредственно текстилем:

- 1) Ур-Тех в департаменте Нор-Па-де-Кале;
- 2) натуральные волокна в департаменте Вогезы;
- 3) Techtera в департаменте Рон-Альпы.

Ур-Тех - кластер технического текстиля северного региона

Исторически департамент Нор-Па-де-Кале сложился как текстильный в XIX веке. Здесь традиционно изготавливали пряжу и ткани на основе шерстяных, льняных и хлопковых волокон. Именно здесь Жозеф Мари Жаккард в 1808 года впервые применил изобретенный им «самодействующий» ткацкий стан. В XX веке известность приобрели запатентованное в 1959 году компанией Damart волокно Thermolacetyl, текстиль на его основе и термобелье. А в конце XX века была сформирована сеть предприятий, специализирующихся в техническом текстиле - Clubtex.

Сформированный в этом регионе кластер Up-Tech – это ассоциация производственных компаний, исследовательских центров и центров технологического трансфера 1, поставщиков и потребителей технического текстиля, утвержденная Французским правительством в качестве «полюса конкурентоспособности» 12 июля 2005 года. К 2008 году в составе кластера действовало 192 субъекта, из них 153 французских и транснациональных коммерческих компаний.

Миссия кластера – стать европейским центром инновационного текстиля.

Цели кластера:

- 1) ускорить развитие рынков инновационного текстиля и связанных с ним бизнесов;
- 2) позиционировать текстиль как «материал будущего» и генерировать широкую гамму предложений для отраслей с высокой добавленной стоимостью;
- 3) продвигать новые технологии производства и управления, в частности mass-customization.

Учредитель и разработчик стратегии кластера – Европейский центр текстильных инноваций (СЕТІ), реализующий комплексные исследования и разработки. В целях реализации стратегии развития кластер Up-Tech:

- 1) устанавливает и поддерживает академический обмен и межкластерное сотрудничество с другими странами (США, Китаем, Японией, Канадой);
- 2) проводит семинары по научному и технологическому обмену с промышленными компаниями и исследователями;
- 3) организует международные симпозиумы, форумы и др. интегрирующие мероприятия;
- 4) организовал и развивает постоянное представительство в Брюсселе для поиска потенциальных партнеров на европейском уровне;
- 5) инициировал создание Европейской текстильной сети, объединяющей главные европейские текстильные регионы в целях организации международных проектов в текстильном секторе;
- 6) активно участвует в программах сотрудничества, особенно в области медицинского текстиля.

Сервисы кластера Up-Tech:

- 1) поддержка создания и сопровождение проектов;
- 2) помощь в выявлении инновационных проектов;
- 3) консалтинговая поддержка;
- 4) правовая поддержка проектов, реализуемых в кластере;
- 5) создание и доведение до участников кластера обзоров рынка и другой маркетинговой информации;
- 6) поиск технических, коммерчески и финансовых партнеров;
- 7) организация финансирования проектов;
- 8) информационное обеспечение, платформа для Business Intelligence;
- 9) развитие внутренних и внешних связей кластера;

10) продвижение и маркетинговые коммуникации.

Структура организационного управления кластера Up-Tech:

- 1) общее собрание членов кластера (по коллегиям);
- 2) Совет директоров кластера (5 групп по 5 человек) (учредители, предприниматели, исследователи, технический центр, партнеры), в частности, одобряет проекты, сертифицированные исполнительным органом (Бюро), следуя рекомендациям совещательного органа кластера (Экономического научно-технического комитета (далее – ESTC)). ESTC готовит стратегию сотрудничества по направлениям «Исследования и разработки», «Технологический трансфер», «Образование и тренинг», изучает и оценивает заявки на проекты;
- 3) управляющий директор и Бюро (12 человек) – исполнительный орган кластера.
- 4) Комитет стратегической ориентации – собирается 1 раз в год, обсуждает общую политику и стратегическое развитие кластера на научном, технологическом и экономическом уровнях, и в международной перспективе
- 5) Комитет научной оценки кластера (SAC) – обсуждает научные программы кластера.

При этом реализуются проекты, совместно с другими кластерами:

- 1) Intumat (диверсификация свойств полимеров) – с транспортным кластером i-Trans (департамент Нор-Па-де-Кале, Пикардия);
- 2) Textherm (новая более легкая термическая защита в области транспортных средств) – транспортный кластер i-Trans;
- 3) Intellitex («умный» текстиль) – кластер технического текстиля Techtera (департамент Рон Альпы);
- 4) Raid Outil (композитный материал с тканевой основой для авиационной промышленности) – с кластером композитных материалов EMC2 (департамент Нант);
- 5) Licovge (структурирующие материалы со звуконепроницаемыми и другими свойствами) – с кластером автомобилей высокой ценовой категории (департамент Луара, Пуату Шарент).

Techtera – кластер технического текстиля региона Рон Альпы (Лион)

В этом регионе - лидере функционального и технического текстиля (65% объема французского производства и 12% - общеевропейского) - организация кластера была утверждена решением Французского правительства 12 июля 2005 года. К 2008 году в составе кластера действовало 170 субъектов, из них 150 французских и транснациональных коммерческих компаний. Планируется партнерство с Бразилией, Индией, Южной Африкой и Китаем.

Миссия кластера Techtera – повышение конкурентоспособности текстильной промышленности путем инноваций.

Цели Techtera:

- 1) развивать связи между компаниями сектора;

2) стимулировать производство инновационного текстиля с высокой добавленной стоимостью;

3) утвердить Techtera как центр европейского лидерства в техническом и функциональном текстиле.

В кластере Techtera создали и развивают собственные инструменты и сервисы для организации инноваций в производстве: программу «R&D project process», ключевую роль в которой играют инновационные рабочие группы (innovation workshop). Первая из них была сформирована в 2006 году; с этого момента было создано 8 групп, каждая включала около 80 участников. В рабочих группах обсуждаются главные технические и экономические проблемы индустрии технического текстиля; каждая их групп фокусируется на одной теме; в течение года поднимается 2, 3 темы. Таким образом, иницируются совместные проекты исследований и разработок. Далее проектные инициативы представляются на рассмотрение Научно-технического комитета кластера, затем те из них, которые получили у него одобрение, утверждаются в Исполнительном совете для финансирования в различных фондах. Проект либо получает финансирование из фонда, либо «переписывается». В случае утверждения создается консорциум (в среднем 6 партнеров), проект выполняется и завершается созданием прототипа продукта.

Среди тем, рассмотренных рабочими группами: «Текстиль и здоровье», «Текстиль как стратегический материал для акустики», «Альтернативные технологии отделки (finishing)», «Силикон – материал с различными формами» как ключевой фактор успеха функционального и технического текстиля завтрашнего дня», «Наноматериалы» и другие.

Реализуется 9 образовательных программ, из них 3 посвящено инновационному менеджменту. Кластер проводит 3 выставки в год и регулярно участвует в различных отраслевых мероприятиях. По результатам проектов размещено 189 публикаций во французской прессе. Ежегодный бюджет функционирования кластера составляет 290 тыс. евро (заработные платы команды, офис, затраты на продвижение и коммуникацию).

Факторы успеха

Анализ опыта зарубежных кластеров-отраслевых аналогов, показывает, что ключевыми факторами их успешного развития являются следующие:

- 1) создание инфраструктур поддержки;
- 2) организация инновационного центра коллективного пользования (эволюция второй волны французских кластеров);
- 3) оптимизация взаимоотношений между инкубаторами (технопарками), сетями трансферта технологий и других форм ассоциаций с кластерами;
- 4) кадровая поддержка со стороны образовательных программ подготовки и переподготовки;

5) приобщение собственников и руководителей предприятий к опыту в области механизмов создания инновационных проектов и досье на финансирование;

6) возможность для студентов проходить практику в рамках университетского цикла;

7) комплекс маркетинговых коммуникаций: презентации на инновационных и отраслевых салонах и выставках, конференциях, в средствах массовой информации;

8) создание «посевного» фонда (финансирование на суммы от 5 тыс. евро до 100 тыс. евро)

9) развитие сети частных инвесторов;

10) формирование сервисной платформы для поддержки инновационных процессов (технологический маркетинг, интеллектуальная собственность, технологический мониторинг).

В настоящее время в территориальном кластере легкой промышленности практически ни один из указанных факторов успеха не задействован, что определяет его низкую текущую конкурентоспособность на международном уровне.

3.3. Ведущие зарубежные кластеры для проведения совместных мероприятий, формирования совместных проектов

Анализ базы данных Европейской платформы по умной специализации позволил выявить ряд регионов, имеющих отраслевые кластеры, связанные с легкой промышленностью (Таблица 5.).

Таблица 5. Кластеры – отраслевые аналоги

№	Регион/страна	Специализация
1	Пьемонт, Италия	Текстиль – мода, стиль, дизайн
2	Каталония, Испания	Текстиль, производство одежды, кожа, обувь, ювелирные изделия, мебель и парфюмерия
3	Центру, Румыния	«Умный текстиль», используемый в смежных отраслях (сельское хозяйство, автомобилестроение, строительство, медицинская промышленность). Производственные возможности: текстиль, одежда, багаж и изделия из кожи, обувь
4	Кентрики, Македония	Производство одежды и мода
5	Вафра Готланд, Швеция	Умный текстиль, текстиль в моде и мебели
6	Лодзь, Польша	Современная текстильная и модная индустрия

Наряду с указанными, иркутский кластер может успешно сотрудничать с другими зарубежными регионами со схожей структурой отраслей, которые еще не стали участниками Европейской платформы по умной специализации.

3.4. Механизмы государственной поддержки отрасли, в том числе за рубежом¹⁰

В зарубежных странах существуют различные подходы к поддержке собственной легкой промышленности, при этом практически все страны демонстрируют комплексный подход при решении этой задачи.

Страны БРИК и Турция поддерживают производство традиционных продуктов, ЕС – инновационных. Для развития массового производства основными инструментами поддержки являются субсидирование и налоговые льготы. Для развития инноваций основными инструментами поддержки являются субсидии (гранты) и поддержка инфраструктуры в рамках создания и развития кластеров / индустриальных парков.

Например, государственная программа Китая направлена на обновление устаревших производственных мощностей, увеличение энергоэффективности и производительности, развитие технологических инноваций и бренд-менеджмента в отрасли, стимулирование переноса производственных мощностей на северо-восток страны. Основными инструментами являются субсидии и налоговые льготы.

Кроме того, в Китае существуют отдельные региональные политики развития экономики. Для каждой провинции вырабатывается своя политика развития и планы поддержки отраслей и промышленных кластеров в рамках принятых общегосударственных мер. Еще в 2003 году Китай разработал стратегию возрождения старых промышленных баз Северо-востока и Северо-запада страны, признанную ускорить социально-экономическое развитие региона и перемещения производственных мощностей в эти регионы.

Так, в Синьцзян-Уйгурском автономном округе создан фонд модернизации и развития текстильной промышленности с ежегодным бюджетом 3,1 млн. долл. США. Кроме того, действует освобождение от уплаты налогов:

- 1) локального подоходного налога на 5 лет;
- 2) налога на собственность и землю на 5 лет для крупных компаний;
- 3) налога на прибыль убыточных компаний на 2 года после первого прибыльного года.

Индия в 2011 году разработала стратегию развития текстильной отрасли, включая 20 подпрограмм по сегментам. Ключевые задачи стратегии:

- 1) создание высокотехнологической и конкурентоспособной на международном рынке отрасли;
- 2) создание большого количества рабочих мест в отрасли и доступность квалифицированных кадров;
- 3) увеличение доли Индии на международном рынке текстиля;
- 4) достижение высоких показателей качества и дизайна в традиционных для Индии сегментах текстиля с сохранением культурного наследия;

¹⁰ По материалам Проекта Стратегии развития легкой промышленности в Российской Федерации на период до 2025 года

5) достижение максимальной добавленной стоимости во всех сегментах текстильной отрасли;

6) увеличение вклада текстильной отрасли в ВВП страны, занятости и валютных поступлений.

В Индии около 75% бюджетных средств уходит на субсидирование процентных ставок для проектов модернизации. Кроме того, развита система выдачи грантов на проекты развития инфраструктуры: кластеров, бизнес инкубаторов и экологии. В среднем, государством финансируется примерно 50% проекта.

Среди целей турецкой стратегии – поддержка малого и среднего бизнеса, развитие институтов дизайна и уход от OEM (original equipment manufacturer) модели контрактного производителя, развитие турецких брендов и торговой марки «Сделано в Турции» на европейском рынке. Пример успешно реализуемой программы – развитие товарного знака «TURQUALITY®». Среди инструментов, предусмотренных турецкой программой поддержки: субсидирование процентных ставок по кредитам, субсидирование операционных затрат, предоставление налоговых льгот (в том числе, освобождение от уплаты НДС и таможенных пошлин, снижение ставки налога на прибыль), а также финансирование получения профильного образования.

Основное направления поддержки отрасли в Евросоюзе – финансирование проектов по созданию новых текстильных продуктов и расширению применения технического текстиля в других отраслях. Активно применяются гранты (до 30% финансирования проекта), ежегодный государственный бюджет в текстильном кластере достигает 5 млн. евро.

Среди основных инструментов поддержки – выдача грантов на разработку новых технологий и продуктов, финансирование инфраструктурных проектов в кластерах (в том числе, создание центров коллективного доступа и развитие инженерной и транспортной инфраструктуры, жилищного строительства) и организационная поддержка. Последнее включает в себя разработку стандартов и сертификатов продукции, консультационную поддержку, правовую поддержку проектов, поиск технических, коммерческих и финансовых партнеров, организацию финансирования проектов, информационное обеспечение, развитие внутренних и внешних связей кластеров, продвижение и маркетинговые коммуникации.

Примеры успешной реализации программ поддержки в ЕС:

1) «Up-Tech» кластер технического текстиля в Нор-Па-де-Кале (более 190 компаний – резидентов) во Франции. За 3 года было рассмотрено 43 проекта, принято – 31. Объем финансирования – 55 млн. евро (~30% из гос. фондов);

2) «Neckar-Alb» кластер технического текстиля (более 220 компаний и 15 тыс. сотрудников) в Германии;

3) «Techtera» кластер технического текстиля в Рон-Альпах (более 150 компаний-резидентов) во Франции. За 4 года было одобрено 80 проектов. Объем финансирования – 76 млн. евро (~45% из государственных фондов);

4) «EuroClusTex» текстильный кластер в Испании и Португалии. Бюджет на гранты – 353 млн. евро (~75% из Европейского фонда регионального развития).

Еще одним из инструментов стимулирования спроса на рынке и локализации производства может служить механизм государственного заказа, устанавливающий требования по наличию локальных поставщиков с локализованным производством. Этот инструмент активно используется во всем мире.

Так, американским законодательством предусмотрена покупка товаров для военных нужд, только полностью произведенных в стране. 100% парадной и полевой формы произведено внутри США из американских тканей.

РАЗДЕЛ 4. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРА

4.1. SWOT-анализ

Анализ сильных и слабых сторон формирования территориального кластера легкой промышленности на территории Иркутской области представлен в Таблице 6.

Таблица 6. SWOT-анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>1. Относительно высокая плотность населения Иркутской области (Иркутская область – второй регион в Сибири по величине территории, и четвертый – по численности населения в Сибири, или 1,6% всего населения России).</p> <p>2. Относительно низкая стоимость энергоресурсов, что обусловлено наличием каскада гидроэлектростанций на территории области, и, как следствие, высоким уровнем развития энергетического комплекса.</p> <p>3. Удачное географическое местоположение между основными рынками сбыта одежды и обуви и основными локациями производства сырья и материалов (Китай), позволяющее быстро допроизводить необходимое количество продукции.</p> <p>4. Наличие на территории крупных транспортных узлов (БАМ, Транссиб, автомобильные трассы федерального значения, международные аэропорты в Иркутске и Братске).</p> <p>5. Наличие на территории региона действующих ТОСЭР с установленными преференциями для резидентов этих территорий.</p> <p>6. Развитый научно-образовательный комплекс.</p> <p>7. Низкая стоимость труда.</p> <p>8. Наличие специализированных небольших производственных площадок для развития легкой промышленности, способных быстро реагировать на изменения на рынке.</p>	<p>1. Потеря технологических компетенций, морально и физически устаревшее оборудование в ряде традиционных сегментов массового производства (выпуск мужской и женской одежды, кожаных изделий).</p> <p>2. Низкий уровень квалификации кадров (от рабочих специальностей до модельеров и менеджмента).</p> <p>3. Разрыв между производителями и центрами моды/трендсеттерами.</p> <p>4. Отрасль имеет низкий приоритет в региональной экономике.</p> <p>5. Мало сильных региональных брендов.</p> <p>6. Разрушение региональной сырьевой базы в кожаном сегменте.</p> <p>7. Слабое регулирование внутриотраслевых отношений.</p> <p>8. Слабые позиции производителей в сфере продвижения и на рынке онлайн торговли.</p>
Возможности	Угрозы
<p>1. Формирование заданий на НИОКР по созданию новых материалов региональным научно-исследовательским организациям и предприятиям химии,</p>	<p>1. Дальнейшая деградация кадрового потенциала.</p> <p>2. Дальнейший износ производственно-технологического</p>

<p>нефтехимии, биохимии.</p> <p>2. Усиление роли локальных сильных брендов и повышение спроса на их продукцию на территории России.</p> <p>3. Создание высоко конкурентного продукта на рынке за счет стоимости труда и энергоресурсов, налоговых преференций.</p> <p>4. Создание эффективных логистических цепочек для снабжения производств.</p> <p>5. Создание межотраслевого и внутриотраслевого взаимодействия.</p> <p>6. Создание Технопарка как центра коллективного пользования, центра прототипирования, образовательного центра, лабораторного комплекса для быстрого доращивания производителей.</p>	<p>оборудования.</p> <p>3. Снижение спроса из-за уменьшения покупательной способности региона.</p> <p>4. Отсутствие финансовых ресурсов для модернизации производства.</p> <p>5. Рост конкуренции со стороны других регионов России, в том числе за счет развития особых экономических зон, автоматизации производства и создания кластеров.</p>
---	--

Выводы из SWOT-анализа

SWOT-анализ показывает сильные и слабые стороны Кластера, как с внутренней, так и с внешней точки зрения. Из проведенного SWOT-анализа можем сделать следующие выводы:

Большое количество сильных сторон, которые создает сильное преимущество для функционирования и развития Кластера именно на территории Иркутской области (Рисунок 2.).

Рисунок 2. Сильные стороны создания Кластера

ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РЕГИОНЕ

- Выгодное логистическое положение на карте движения текстильных потоков.
- Низкая стоимость труда
- Низкая стоимость электроэнергии в регионе
- Наличие производственных площадок



Для предотвращения угроз можно вводить следующие направления деятельности:

- 1) для закупок и материалов для выпуска массовой продукции (большие объемы, низкий уровень кастомизации) создается компания – интегратор, которая собирает заявки от участников кластера, формирует общую заявку и на конкурсной основе добивается от поставщиков наиболее выгодных условий поставок;
- 2) выпуск продукции с высокой маржинальностью за счет стоимости труда и энергоресурсов, налоговых преференций;
- 3) более эффективное использование имеющихся механизмов господдержки, привлечение внешних инвесторов в отрасль;
- 4) создание эффективной системы подготовки и переобучения кадров на всей цепочке создания ценности;
- 5) выход на новые рынки, активный экспорт;
- 6) гибкость производства за счет специализации.

4.2. Стратегические направления развития кластера

Исходя из проведенного SWOT-анализа в качестве стратегических направлений развития кластера определены три вектора:

Развитие системы подготовки и повышения квалификации кадров с учетом потребностей кластера

В настоящий момент на территории региона отмечается острый дефицит специалистов, отвечающих современным требованиям предприятий легкой промышленности, обладающих необходимыми компетенциями. Формирование новых программ подготовки кадров совместно с Федеральным государственным бюджетным образовательным учреждением высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», работа над которыми ведется в сотрудничестве с ведущими российскими производителями сектора лёгкой промышленности, а также с привлечением специалистов Министерства экономического развития Российской Федерации и Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, позволит внедрить разработанные программы на региональном уровне в кратчайшие сроки, что положительно скажется в насыщении региональных рынков труда специалистами, обладающими знаниями и навыками, позволяющими эффективно работать на современном оборудовании с применением современных технологий производства.

Развитие мелкосерийного специализированного производства

Предприятия легкой промышленности региона применяют схему производства, предполагающую решение полного цикла технологических задач в рамках одной компании, а также используют производственные схемы, не позволяющие оперативно реагировать на изменение потребностей рынка. Внедрение системы мелкосерийного специализированного производства позволит максимально эффективно использовать имеющиеся производственные линии и рабочее время сотрудников предприятий. Кластер позволит под одной крышей объединить не только поставщиков и

переработчиков по вертикальной цепочке, но и прямых конкурентов. Это приведет к появлению феномена «со-конкуренции» (cooperation), характерного для партнерства независимых игроков, конкурирующих на одних и тех же рынках, но способных к объединению усилий для решения общих задач.

Реализация акселерационной программы на базе промышленного Технопарка Формирование промышленного технопарка для предприятий легкой промышленности и сопутствующих отраслей является одним из приоритетных направлений развития кластера в среднесрочной перспективе. Создание технологической инфраструктуры в виде центра коллективного пользования, центра прототипирования, образовательного центра, лабораторного комплекса, в рамках технопарка, позволит резидентам технопарка – участникам кластера, получить доступ к современному высокотехнологичному оборудованию, пользоваться преимуществами, доступными резидентам, а также существенно нарастить собственные компетенции в максимально сжатые сроки. Тесное сотрудничество с другими резидентами технопарка даст возможность решить наиболее сложные вопросы и реализовать совместные кластерные проекты.

4.3. Основные этапы развития территориального кластера легкой промышленности и связанные с эти мероприятия

Этап 1. 2020 год. Стабилизация ситуации в отрасли. Предполагает активизацию формирования базовых условий для дальнейшего устойчивого роста отрасли на основе развития имеющихся производств и создания новых предприятий.

Развитие имеющихся производств за счет:

- 1) содействия инвестиционному развитию предприятий благодаря имеющимся мерам государственной поддержки;
- 2) формирования благоприятных институциональных условий развития отрасли, включая меры государственной поддержки;
- 3) поддержки предприятий легкой промышленности через их участие в закупках товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд;
- 4) реализации комплекса мероприятий по вытеснению контрафактной и контрабандной продукции;
- 5) укрепления позиций предприятий на локальном рынке, активизации продвижения на потенциальных рынках сбыта.

Подготовка организации новых производств:

- 1) разработка новых программных документов по развитию легкой промышленности области;
- 2) в соответствии с программными документами проведение подготовительных работ по развитию существующих и созданию новых производств;
- 3) проведение работы по формированию индустриальных площадок, созданию необходимой инфраструктуры для организации текстильных, швейных и обувных производств;

4) активизация работы с отраслевыми инвесторами по привлечению инвестиций в отрасль.

Этап 2. 2021-2023 годы. Развитие кооперации. Предполагает увеличение доли региональных цепочек добавочной стоимости в конечной стоимости готового продукта, производимого предприятиями кластера за счет развития кооперации резидентов кластера, формирования совместных межкластерных и межотраслевых проектов:

1) выстраивание внутрикластерных связей для обеспечения участников недостающим сырьем, комплектующими;

2) повышение загрузки предприятий легкой промышленности региона за счет усиления цеховой специализации и распределения заказов по производственным площадкам кластера;

3) корректировка программ высшего образования и среднего профессионального образования с учетом качественных требований предприятий отрасли;

4) обеспечение внедрения систем качества и международных стандартов производства на предприятиях отрасли с использованием механизма отраслевых организаций;

5) создание технопарка с целью обеспечения участников кластера современными объектами технологической инфраструктуры и развития кооперационных связей внутри кластера.

Этап 3. 2024-2025 годы. Межрегиональное сотрудничество и масштабирование.

Активное участие территориального кластера легкой промышленности Иркутской области в проектах федерального и межрегионального уровня. Наращивание технологического и кадрового потенциала участников кластера. Расширение существующих производств и повышение эффективности их работы, а также создание новых предприятий. Увеличение выпуска качественной продукции нового поколения:

1) выход предприятий кластера на проектные мощности, внедрение в производство современных эффективных технологий и оборудования;

2) организация программ непрерывного обучения персонала для обеспечения резидентов кластера необходимыми специалистами совместно с образовательными организациями региона;

3) размещение заказов российских и зарубежных брендов на предприятиях региона;

4) развитие собственных региональных и межрегиональных брендов;

5) развитие межрегиональных кооперационных связей в форме распределения специализации, обусловленной ресурсным, географическим и технологическим потенциалом Иркутской области.

Укрупненные мероприятия кластера для реализации цели Стратегии и отраслевых задач:

Развитие отраслевой материально-технической базы:

1) анализ имеющейся отраслевой материально-технической базы, наличия свободных площадей для реализации инвестиционных проектов, возможности загрузки малоиспользуемого оборудования заказами других участников кластера;

2) инициализация создания промышленного технопарка для размещения МСП на общей площадке, обеспеченной необходимыми ресурсами: современное производственно-технологическое оборудование для совместного использования, дизайнерские бюро, информационно-маркетинговое обеспечение, общие закупки сырья для снижения удельных издержек и тому подобное;

3) развитие отраслевого субконтрактинга, активное использование возможностей Государственной информационной системы промышленности;

4) анализ предложений поставщиков оборудования, совместные закупки необходимого оборудования, изучение возможности изготовления требуемой оснастки на региональных машиностроительных предприятиях.

Снижение сырьевой и технологической зависимости от импорта:

1) изучение возможностей отечественных поставщиков сырья и материалов;

2) формирование заданий на выполнения научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ по разработке новых материалов, отвечающих современным требованиям;

3) проведение круглых столов, конференций и других мероприятий для выработки совместных предложений федеральным властям по защите отечественных рынков сырья, предоставления льгот отечественным производителям исходных материалов (ткани, кожа и тому подобное) и технологического оборудования.

4) инициализация совместных проектов участников кластера с компаниями, представляющими IT-отрасль, научные центры, направленных на разработку и внедрение в отрасли современных цифровых технологий, создание новых материалов с уникальными свойствами.

Укрепление финансово-экономической устойчивости отрасли, стимулирование инновационной и инвестиционной активности:

1) разработка каталога отраслевых инвестиционных проектов, инвестиционных меморандумов и бизнес-планов для потенциальных инвесторов;

2) проведение семинаров и других обучающих программ по современным методам финансово-экономического управления предприятиями;

3) совместная выработка предложений, направленных на совершенствование регионального и федерального законодательства, связанного и инновационной и инвестиционной деятельностью;

4) проведение информационных семинаров по возможностям использования государственных субсидий, кредитов и других льгот для реализации инвестиционных проектов в отрасли;

5) разработка кейсов успешных отраслевых инвестиционных проектов для освоения передового опыта;

6) инициализация совместных инновационных проектов участников кластера.

Увеличение объемов производства конкурентоспособной продукции:

1) изучение и обобщение современных рыночных и отраслевых трендов, организация семинаров, конференций и круглых столов по данной тематике;

2) способствование более широкому внедрению разработок модельеров и дизайнеров в производство;

3) лоббирование на региональном и федеральном уровне протекционистской политики, направленной на получение для предприятий легкой промышленности области государственных и муниципальных заказов, контрактов от крупных промышленных предприятий и корпораций;

4) расширение объемов выпуска инновационной продукции с высокой добавленной стоимостью, базирующейся на разработках региональных ученых и специалистов.

Развитие интеграции:

1) помощь предприятиям отрасли в поиске потенциальных партнеров в регионах России и за рубежом;

2) встраивание в мировые информационные отраслевые сети;

3) участие в отраслевых международных и отечественных выставках, конференциях, показах;

4) налаживание интеграционных связей с аналогичными отраслевыми кластерами в России и за рубежом;

5) привлечение зарубежных специалистов для обмена опытом, в первую очередь, в сфере моделирования и дизайна, организации современного производства;

6) оказание информационно-организационной поддержки предприятиям в создании совместного бизнеса с зарубежными партнерами;

7) помощь в сертификации систем управления качеством предприятий в соответствии с международными стандартами

8) участие в международных и национальных отраслевых ассоциациях, союзах и других аналогичных организациях.

Развитие цивилизованного потребительского рынка, наращивание и реализация экспортного потенциала участников кластера, освоение новых зарубежных рынков в разных сегментах:

1) помощь в продвижении зонтичного кластерного бренда на национальном и международном уровне;

2) организация исследований зарубежных товарных рынков;

3) организация участия в национальных и международных выставках, ярмарках, показах модных коллекций и других аналогичных мероприятиях;

4) защита региональных отраслевых брендов на национальном и международном уровне;

5) организация региональных отраслевых выставок и конкурсов.

Развитие системы подготовки кадров:

1) Инициализация построения эффективной системы подготовки кадров в легкой промышленности по всей цепочке формирования добавленной стоимости создание – (подготовка дизайнеров) – производство (подготовка швей, закройщиков, портных, технологов) – продвижение (подготовка маркетологов, менеджеров по продажам);

2) Организация семинаров и других обучающих программ для подготовки и развития отраслевых кадров с учетом современных рыночных и производственно-технологических требований;

3) Организация круглых столов, конференций и других мероприятий, связанных с кадровыми вопросами отрасли.

4.4. Целевые показатели развития кластера

В качестве основных показателей, отражающих степень достижения задач по формированию условий для эффективного организационного развития территориального кластера и обеспечению эффективной поддержки проектов, направленных на повышение конкурентоспособности его участников (Таблица 7.), будут использоваться:

1) объем выручки предприятий и организаций, входящих в территориальный кластер;

2) количество вновь созданных рабочих мест;

3) количество инвестиционных проектов, реализованных участниками территориального кластера.

Таблица 7. Целевые показатели развития территориального кластера легкой промышленности Иркутской области на период до 2025 года.

Наименование показателя	2019 (оценка)	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Объем выручки, тыс. руб.	711 668	839 768	986 728	1 234 396	1 522 875	1 943 188	2 603 872
Количество вновь созданных рабочих мест, чел.	65	38	45	75	87	108	127
Количество реализованных инвестиционных проектов	-	-	1	2	2	3	3

Исполняющий обязанности
первого заместителя Председателя
Правительства Иркутской области



Р.Л. Ситников