Сложности и возможности развития кластеров в ИКТ сфере – примеры норвежских ИКТкластеров

Tor-Arne Bellika, board member, ICT Grenland.

arena PROGRAMMET ICT Grenland

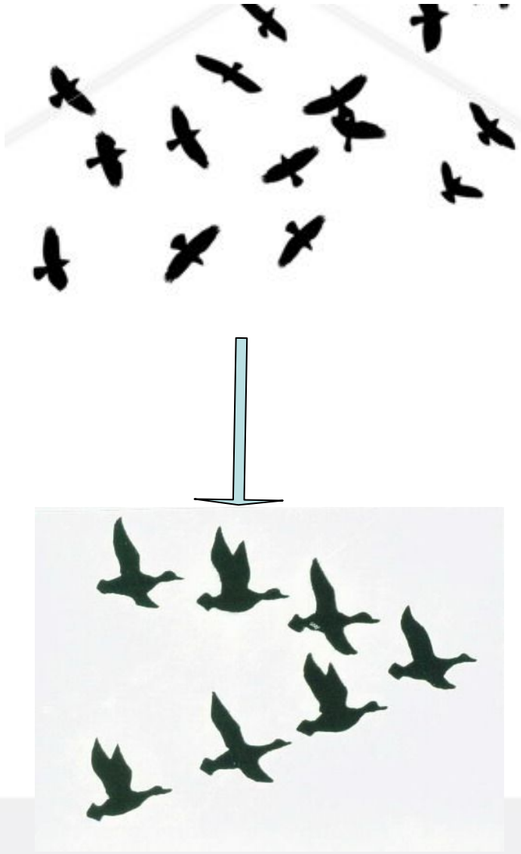
BRONZE Cluster Management Excellence
STRIVING FOR CLUSTER EXCELLENCE

Agenda

- Собственный опыт работы в сфере кластеров.
- Развитие ИКТ кластера Grenland 2002-2011
  - постоянное финансирование кластерной организации
  - Развитие сервисов для участников и примеры производства
  - Выстраивание доверия/сообщества для максимизации возможностей взаимовыгодного сотрудничества
- Рекомендации.

Clusters:

рост через развитие способности сотрудничать и определять совместные цели



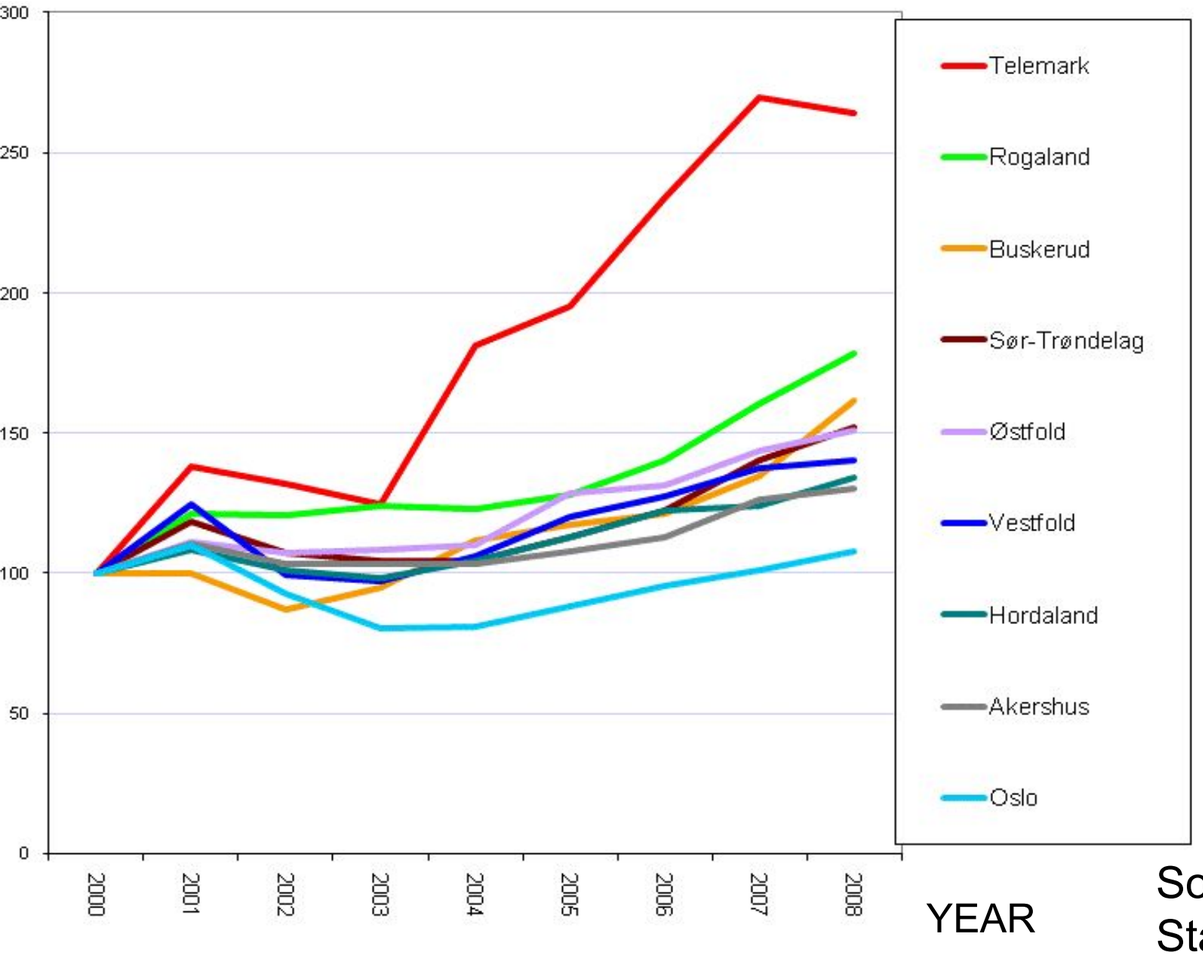
ИКТ Grenland

- Бизнес-взаимодействие началось компаниями ядра 2002
- Некоммерческая организация с июня 2007
  - 100 участников на территории с населением около 100 000 человек
  - 65 ИКТ компаний (800 рабочих мест в Grenland), ядро из 30 ИКТ МСБ, 80% в ПО,
- Участники национальной кластерной программы с 2007
  - Финансирование, знания по развитию кластера и площадка для взаимодействия с другими кластерами
- Команда фасилитаторов: 4 чел. исходя из занятости 1 на 1.5 года
- Годовой сгенерированный оборот около 500тыс Euros in 2011
  - Членские взносы 10% от оборота
  - Гос финансирование 40% от оборота
- Развитие доверия/сообщества/общих интересов=Priority No.1
  - Внимание к отдельным сотрудникам/компаниям – главная ценность
- 2012-2013
  - Завершение гос финансирования
  - Резкое падение производства сервисов

arena PROGRAMMET TX Grenland

Лидеры по созданию рабочих мест – ИКТ компании

% совокупного роста занятости в ИКТ сфере по регионам Норвегии 2000 – 2009



Source: National Bureau of Statstics/Telemarks Research Institute.

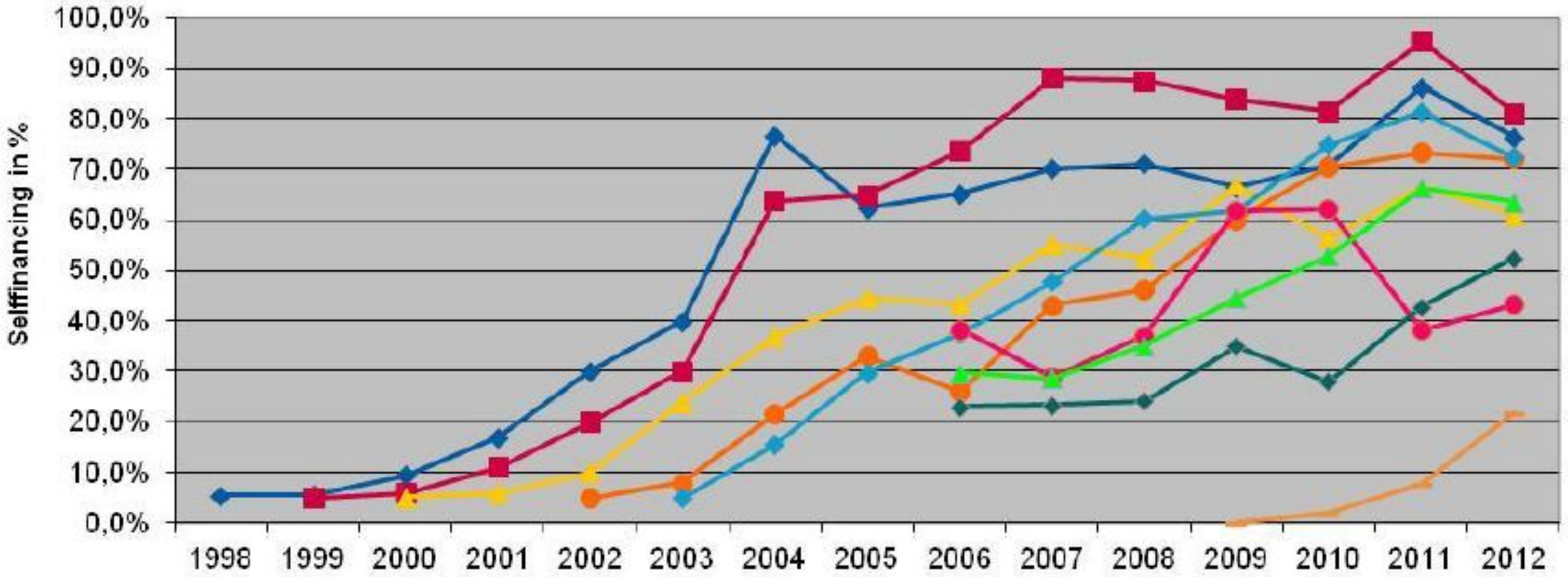
Рост якорных компаний ИКТ сферы 2006-2009

ICT membership growth figures 2006-2009	
No of employees	19 %
Sales income	47 %
Value of wages	60 %
Equity	57 %
Value creation	74 %
Productivity	11 %

Source:
Members public annual reports

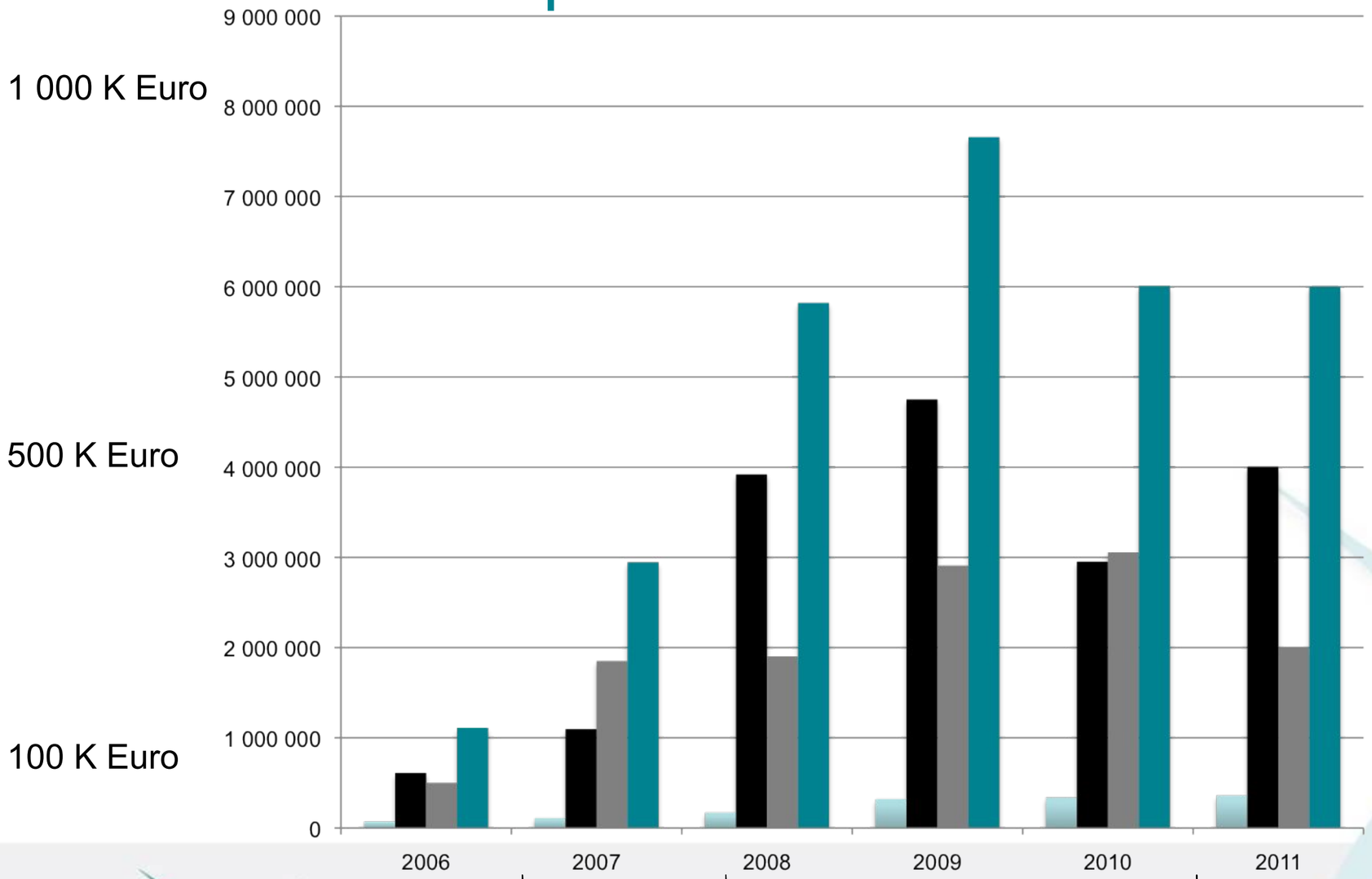
arena PROGRAMMET
TX Grenland
BRONZE Cluster Management Excellence
STRIVING FOR CLUSTER EXCELLENCE

Кластеры и динамика самофинансирования

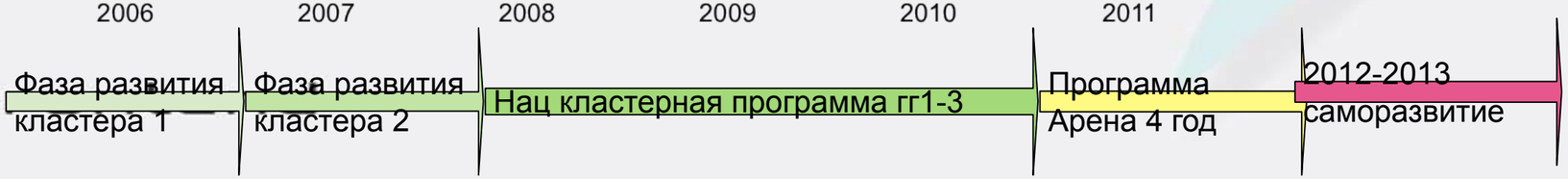


Уровень самофинансирования кластеров в Upper Austria 96 – 2012

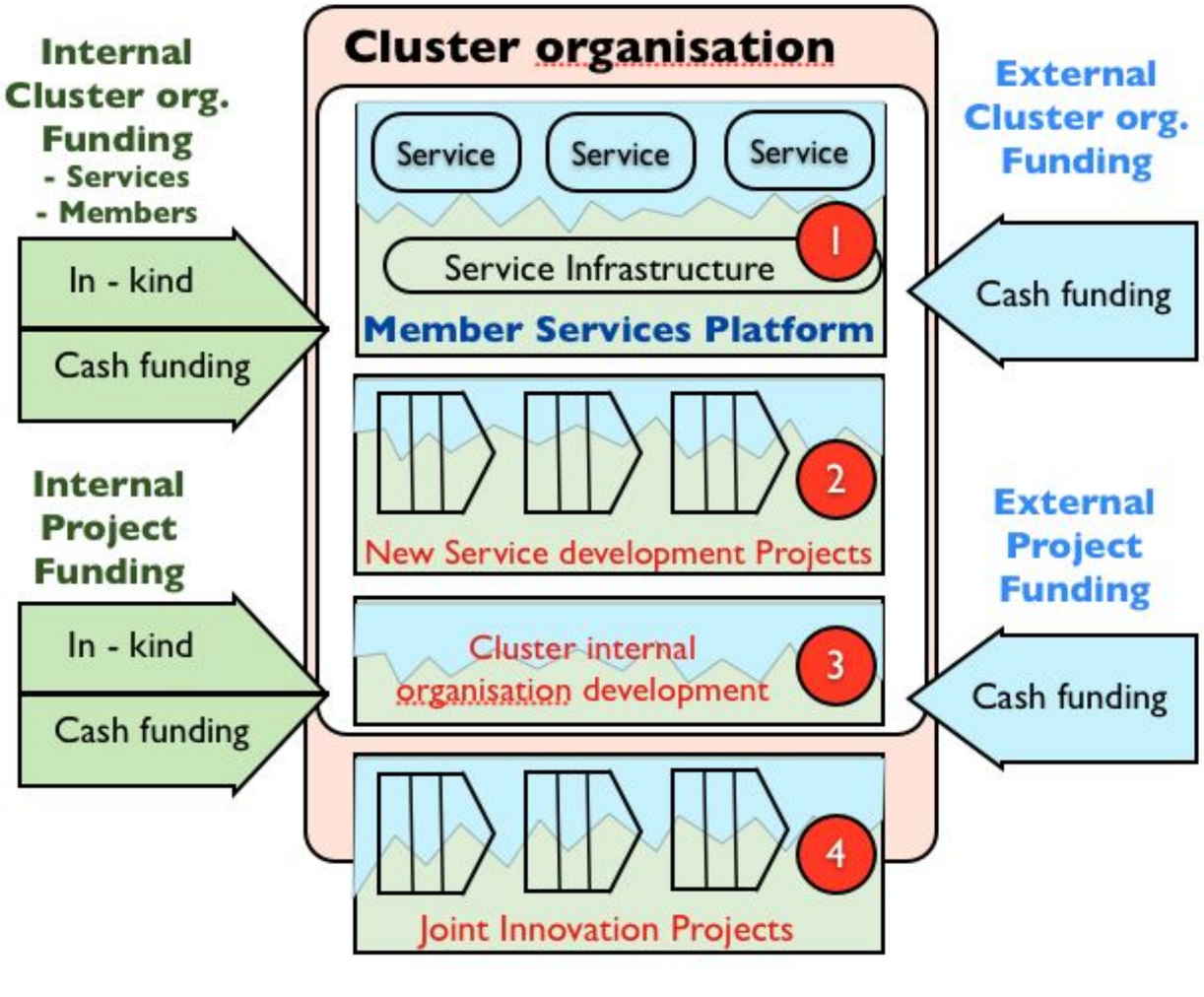
Кластерная организация – финансирование на различных этапах



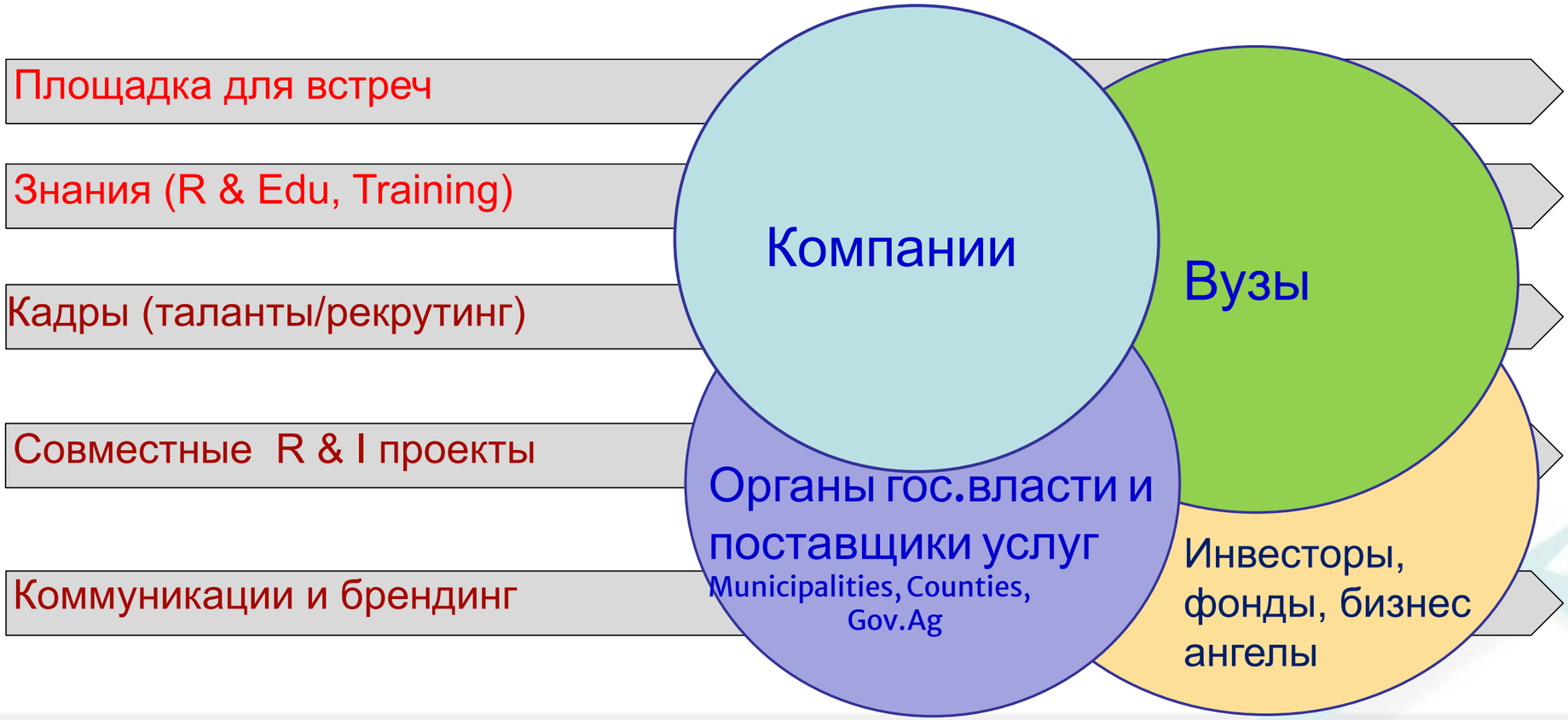
2013 Доходы
100 000 Euros ст-ть неоплачиваемых работ
100 000 Euros членские взносы/ оплата услуг



Устойчиво развивающиеся кластерные организации производят услуги – 4 основных сферы деятельности



Сферы услуг для участников



Ежегодный объем производства услуг кластерной организации

–2000+ участников семинаров/мастер-классов из числа сотрудников компаний кластера

–2 000 молодежных бизнес-контактов(13 - 23 гг)

–50 новостных статей в регионаных, национальных, международных СМИ

–200 новостных статей во внутренней новостной еженедельной рассылке

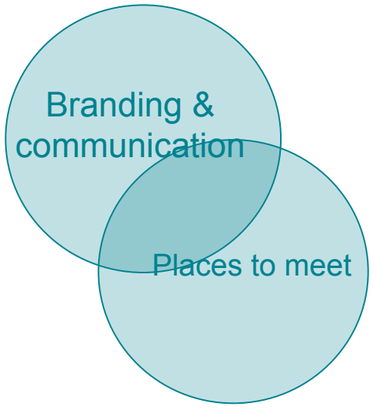
–3-5 новых программ тренингов/повыш квалификации

–20 предпринимательских контактов

–50 мероприятий участников по обсуждению развития взаимосотрудничества

–5-10 совместных концептов/проектов

IKT Grenland



Наши ценности
Гордость и доверие
как важнейшие элементы развития!

English

Open positive
creative

Norwegian

åpen blid
skapende

IKT Grenland

Places to meet

Случайные встречи и выстраивание доверия

Network for You
Innovation for all

- 2 сферы внимания:
  - Осуществление и увеличение числа «неформальных случайных встреч»
  - Максимизация эффекта «случайных встреч»
    - Построение доверия/сообщества для снижения временных и стоимостных затрат на синергетический эффект взаимодействия
- Места встреч это неотъемлемый элемент всей деятельности для компаний-участников:
  - Места встреч (физ & digital)
    - Большинство МСБ ориентируется на отдельных работников И компании
    - Сообщество практиков– связывает людей общих интересов из всех компаний-участников
  - Коммуникации и брендинг – внутренний и внешний
    - Множество каналов для информирования о том кто есть кто и как компании, и как отдельные сотрудники
    - Компания недели, описание компании недели
  - Развитие компетенций – сообщество выпускников и практиков
  - Вербовка талантов
  - Фасилитация совместных R&I проектов
- Внешние площадки встреч для построения стратегического взаимодействия с другими кластерами

Places to meet

Наиболее успешные проекты:
enabling co-location of members & targeted customer segments

Places to meet

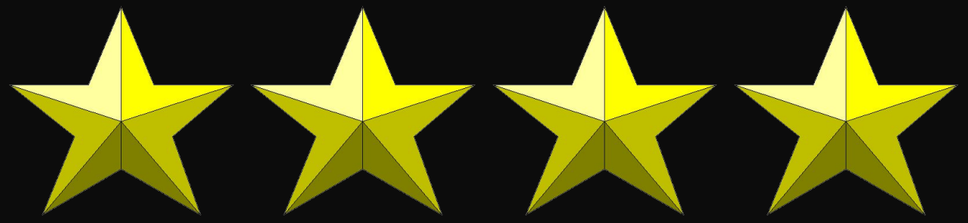
Ежегодные мероприятия - встречи с покупателями

Grenland EXPO 2009

GRENLAND ARENA KONFERANSEN

åpen blid skapende IKT Grenland

Основная стратегия – выстраивание доверия



История наших основных ценностей

Успешное развитие кластера

- Сохранять высокий профессионализм команды фасилитатолров кластера
- Выведение в лидеры компаний снизу
- Обучить комании-участников использовать кластер как инструмент для собственного развития
  - Наиболее активные участники – в наибольшей степени удовлетворены тем, что состоят в кластере.
  - Задачи:
    - Активные научные и государственные участники кластера
- Способность изменять компетенции кластера на компетенции, которые будут нужны в будущем
- Сосредоточенность на долгосрочном устойчивом самофинансировании посредством предоставления услуг/ членских сборов.
- Независимая кластерная юр организация

IKT Grenland

arena PROGRAMMET