



Цели создания кластера Представление организационной структуры ИТ-кластера



**Хватит «жрать» друг друга,
давайте «жрать» рынок!**



Зачем и кому нужен ИТ-кластер

Правительству
Свердловской
области

- налоги;
- рабочие места;
- высокий экспортный потенциал;
- высокотехнологичные производства;
- положительная миграция специалистов.

ИТ-компаниям

- новые рабочие руки;
- снижение накладных расходов;
- лоббирование;
- возможность узкой специализации за счет использования сформированных каналов продаж;
- снижение рисков при выходе на рынок.

Высшим учебным
заведениям

- получение единого квалифицированного заказчика;
- доведение разработок до коммерциализации;
- привлечение специалистов-практиков для преподавания;
- увеличение спроса на квалифицированные кадры.

Жителям

- возможность реализовать себя в регионе;
- высокие доходы в сравнении с другими отраслями;
- вовлечение в проекты мирового уровня.



Структура управления кластера

Субъект	Функции/участник	Институциональное оформление участника
Участник кластера	Некоммерческое партнерство	Членство в партнерстве на равных условиях
Правление партнерства	<ol style="list-style-type: none">1. Площадка для согласования видения, планов и программ участников кластера, а так же стратегии его развития2. Входят представители ключевых его участников (4 человека)	Меморандум о создании
Секретариат кластера	<ol style="list-style-type: none">1. Разработка планов и программ развития кластера2. Представительство его интересов во вне3. Формирование и управление бюджетом кластера4. Информационная функция	<ol style="list-style-type: none">1. Договор с уполномоченным лицом2. Положение о секретариате
Рабочие группы	<ol style="list-style-type: none">1. Создаются для обеспечения реализации отдельных проектов и программ	<ol style="list-style-type: none">1. Положение о рабочих группах2. Отдельные договоры и регламенты



Рабочие группы

1. Инициация и развитие стартапов
2. Подготовка специалистов
3. Группа «евангелистов»
4. Что еще?



Инициация и развитие стартапов

1. Клуб менторов, предоставляющий сервисы:
 - Разбор проектов
 - Консультирование
 - Сопровождение
 - Публичная порка
2. Проведение мастер-классов от «гуру» рынка
3. Предоставление грантов



Подготовка специалистов

1. Сформировать квалифицированный запрос на обучение специалистов:
 - Бизнес-аналитики
 - Руководители проектов
 - Менеджеры по продажам
 - Предприниматели в сфере ИТ
 - Программисты
2. Предоставить свои ресурсы для преподавания отдельных дисциплин
3. Наладить обратную связь



Подготовка специалистов

1. Есть возможность разработать 3 образовательных модуля с поработанной программой курсов:
 - Бизнес-аналитик
 - Руководители проектов
 - Менеджер по продажам
2. От компаний требуется вложение не деньгами, а ресурсами: время, квалификация, полигон



Группа «евангелистов»

1. Формирование перечня мероприятий, направленных на повышение технических компетенций
2. Организация и проведение мероприятий
3. Работа по обмену опытом между компаниями



Порядок мероприятий по созданию НП

1. Разработан проект устава НП
2. Размещение проекта устава на it-eburg.com и его открытое обсуждение
3. Внесение изменение в проект устава
4. Регистрация НП



Предварительный бюджет на 2011 год

Статья затрат	Затраты на 12 мес.
Аренда помещения для юридического лица (берется в субаренду помещение у одного из учредителей, помещение необходимо только для легитимности действий партнерства)	1 000 рублей
Бухгалтерский аутсорсинг (полностью выставление счетов, ведение договоров, сдача отчетности)	40 000 рублей
Юридический аутсорсинг (составление типовых договоров, контроль заключаемых договоров с контрагентами по шаблонам контрагентов)	12 000 рублей
Заработная плата (исполнительный директор – на общественных началах, вся маркетинговая и прочая деятельность осуществляется по договорам)	0 рублей
Итого затраты на первые 12 месяцев:	53 000 рублей

Градации членских взносов:

- 25 000 руб. - компании с количеством сотрудников свыше 100 человек;
- 10 000 руб. – компании с количеством сотрудников от 50 до 100 человек;
- 5 000 руб. – компании с количеством сотрудников до 50 человек.

Доходы и расходы – публичные, публикуются в Интернет

Леонид Волков присмотрит за легитимностью и целесообразностью



Разница в ИТ-кластере или нет?

1. Дополнительный канал продаж и участие в кооперации;
2. Знак качества: «**Я состою в ИТ-кластере**»;
3. Участие в рабочих группах с правом голоса;



Открытые отношения

Раскрытие информации позволяет:

1. Сделать компанию привлекательнее для инвесторов, партнеров и клиентов
2. Сформировать понимание структуры рынка региона
3. Легче находить партнеров для кооперации