



# 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"><li>1. Площадка для согласования видения, планов и программ участников кластера, а так же стратегии его развития</li><li>2. Входят представители ключевых его участников (4 человека)</li></ol>	Меморандум о создании
Секретариат кластера	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Разработка планов и программ развития кластера</li><li>2. Представительство его интересов во вне</li><li>3. Формирование и управление бюджетом кластера</li><li>4. Информационная функция</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Договор с уполномоченным лицом</li><li>2. Положение о секретариате</li></ol>
Рабочие группы	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Создаются для обеспечения реализации отдельных проектов и программ</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Положение о рабочих группах</li><li>2. Отдельные договоры и регламенты</li></ol>



# 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](http://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
<b>Итого затраты на первые 12 месяцев:</b>	<b>53 000 рублей</b>

## 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