



МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ



ИСИЭЗ
Институт статистических исследований
и экономики знаний



Российская кластерная
обсерватория

УПРАВЛЕНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫМИ КЛАСТЕРАМИ: ЛУЧШИЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРАКТИКИ

**Кластерная академия:
учимся у «кластерного региона»**



CLUSTERLAND
OBERÖSTERREICH GmbH

www.clusterland.at



CLUSTERLAND
OBERÖSTERREICH GmbH

Если бы я сегодня не был в Москве, я бы, вероятно, ...



Вернер Паммингер (Werner Pamminer): CV



Образование

- Дипломы инженера по электронике (HTL Леондинг, 1992) и автоматике (FH Велс, 1999) (оба с отличием)
- Программа Global Executive MBA (Университет Торонто, 2004)
- Различные углубленные курсы по коммуникации, развитию организаций, управлению проектами и др.

Опыт работы

- Инженер по эксплуатации (Siemens) – 1993-1997
- Менеджер кластера/менеджер проекта, кластер пластиков (TMG/Clusterland Верхняя Австрия) – 1999-2012
- Руководитель (Clusterland Верхняя Австрия) – 2005 - 2014
- Руководитель TMG (Агентство развития бизнеса Верх. Австрии) - с 2014
- Лектор по социальным навыкам (Университет прикладных наук, Вельс) – с 2005
- Член совета директоров (TCI) – с 2012

© Clusterland Upper Austria Ltd.

CLUSTERLAND
OBERÖSTERREICH GmbH

Верхняя Австрия – ведущий промышленный, технологический и экспортный регион страны



- 1.4 млн. жителей / 17% населения Австрии
- 11,982 км² / 14.0 % площади страны
- 32,800 € среднедушевой ВВП
- 24.3% объема производства Австрии (в стоимостном выражении)
- 26.8% австрийского экспорта
- 4.0% уровень безработицы*

*) по национальному определению: все зарегистрированные безработные (включая сезонных) как доля трудоспособного населения (занятые + безработные), 2012 г.

Источник: TMG, Статистическое управление Верхней Австрии,
AMS Линц, Торговая палата Верхней Австрии

7 March 2015

Ведущие отрасли Верхней Австрии

• voestalpine, AMAG, Borbet Austria

Сталь, алюминий,
металлы

• BMW Motoren, MAN Nutzfahrzeuge

Автомобили,
двигатели, компоненты

• Trumpf Maschinen, ENGEL

Станки, оборудование,
экоинжиниринг

• Borealis, Greiner, Polytec

Продукты из пластика,
химикаты, бумага

• 6 из 7 крупных производителей кухонной мебели находятся в Верхней Австрии

Древесина, мебель,
окна, двери

• pez, Kornspitz, Nestlè

Продукты питания (в т.ч. высшего качества)

• Softwarepark Hagenberg

ИКТ

«Цепочка создания стоимости» кластерных организаций



CLUSTERLAND
OBERÖSTERREICH GmbH



стр. 8

CLUSTERLAND
OBERÖSTERREICH GmbH



стр. 9

В Верхней Австрии разработана системная стратегия инновационной деятельности

- Стратегическая программа «Верхняя Австрия 2000+»
 - 1998 – 2003 гг.
 - 3 стратегических направления
 - Совокупное финансирование: €300 млн.; вклад Верхней Австрии: €80.8 млн.
 - Около €20 млн. выделено на организацию кластеров

- Стратегическая программа «Инновационная Верхняя Австрия 2010»
 - 2005 – 2010 гг.
 - 5 стратегических направлений
 - Совокупное финансирование: €600 млн.; вклад Верхней Австрии: €200 млн.
 - Около 5% выделено на реализацию кластерных и сетевых инициатив

- Стратегическая программа «Инновационная Верхняя Австрия 2010plus»
 - 2010 – 2013 гг.
 - 5 стратегических направлений
 - Совокупное финансирование: €450 млн.; вклад Верхней Австрии: €150 млн.

- Стратегическая программа развития экономики и исследований
 - 2014 – 2020 гг.
 - разрабатывается



Innovatives Oberösterreich 2010



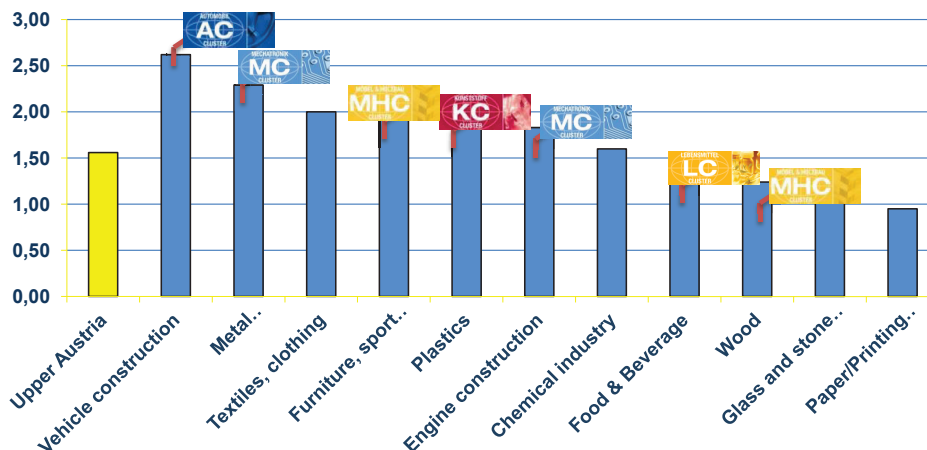
Innovatives Oberösterreich 2010 PLUS
Zukunft gemeinsam gestalten

© Clusterland Upper Austria Ltd

стр. 10
27 March 2015

Пример специализации промышленности Верхней Австрии (данные RTA)

Цифры > 1: Доля сектора **выше** среднего показателя для Австрии
Цифры < 1: Доля сектора **ниже** среднего показателя для Австрии



Верхняя Австрия Автомобилестроение Производство/обработка металлов Текстиль, Одежда Мебель, спорт... Пластики Производство двигателей Химическая промышленность Продукты питания и напитки Древесина Стекло и камень Бумага/полиграфия

стр. 11

Базовая стратегия Clusterland Верхней Австрии

Increase in competitiveness of cluster-partners



Innovation

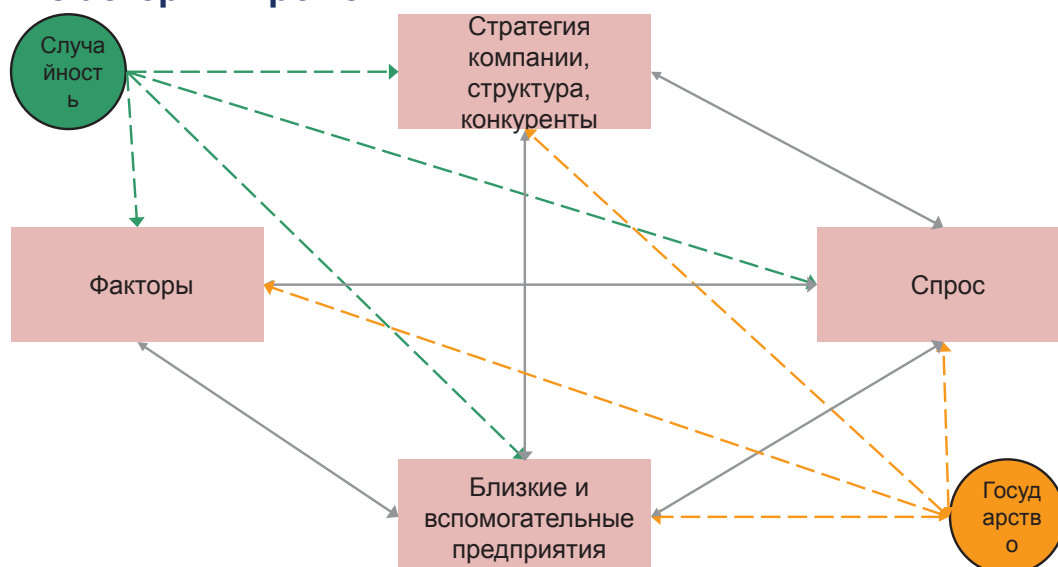


Cooperation



Повышение конкурентоспособности участников кластеров. Инновационная деятельность. Сотрудничество.

Кластерная политика Верхней Австрии основана на кластерной философии Майкла Портера – «кластерный ромб»





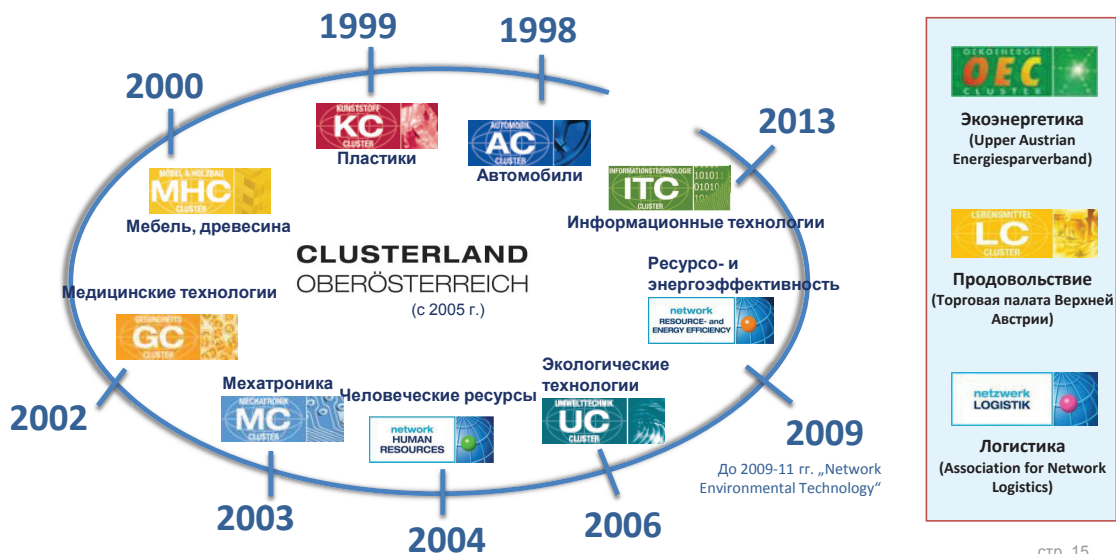
Пластмассовая промышленность Верхней Австрии

CLUSTERLAND OBERÖSTERREICH GmbH



CLUSTERLAND OBERÖSTERREICH GmbH

Создание кластеров и сетей



«Матричный сервис» для предприятий Верхней Австрии



Австрийские кластеры - сотрудничество



Объединение TMG, Clusterland, CATT и Wipark в Агентство по развитию бизнеса Верхней Австрии

- С 1 октября 2014 г. формально самостоятельные (но взаимосвязанные) агентства регионального развития TMG, Clusterland, CATT и Wipark объединены в Агентство по развитию бизнеса Верхней Австрии; его акционеры:

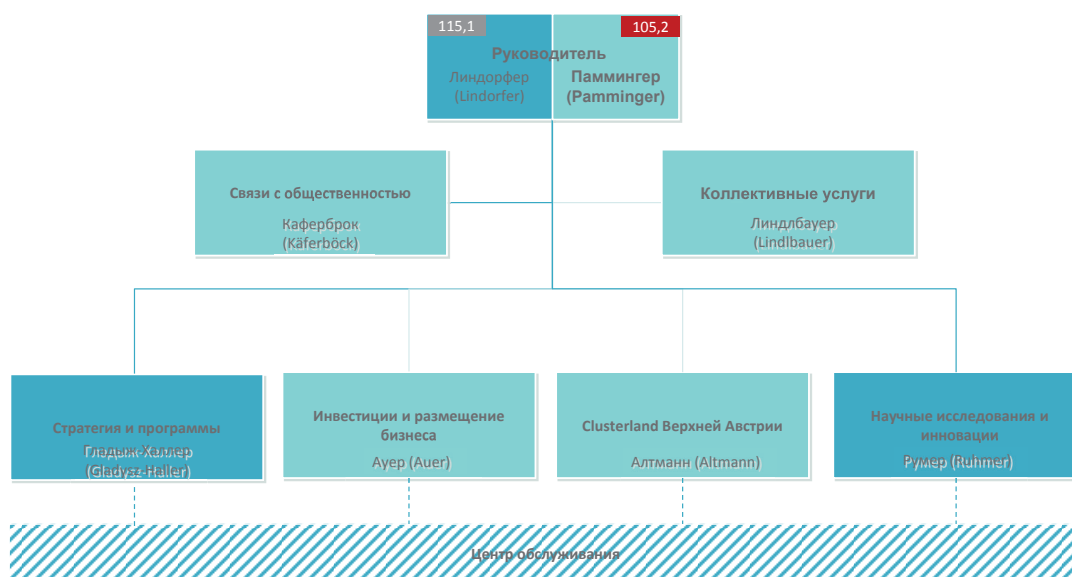


- Новое Агентство включает:



стр. 19
27 March 2015

Агентство по развитию бизнеса Верхней Австрии



Организация

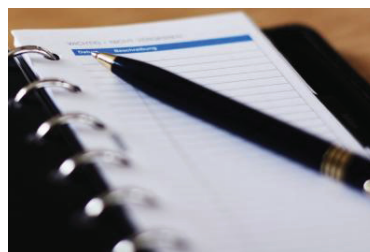
CLUSTERLAND
OBERÖSTERREICH GmbH

© Clusterland Upper Austria Ltd

стр. 21
27 March 2015CLUSTERLAND
OBERÖSTERREICH GmbH

Задачи консультативных советов

- Стратегическое консультирование менеджеров кластеров и сетей
- Экспертное консультирование по технологиям и ноу-хау в соответствующих областях
- Внедрение и распространение передового опыта
- Экспертный комитет в составе:
 - 8-15 экспертов из компаний-партнеров
 - 1-2 профессоров
- Постоянный самоорганизующийся экспертный комитет
- Руководители консультативных советов кластеров и сетей также входят в консультативные советы компаний



© Clusterland Upper Austria Ltd

стр. 22
27 March 2015

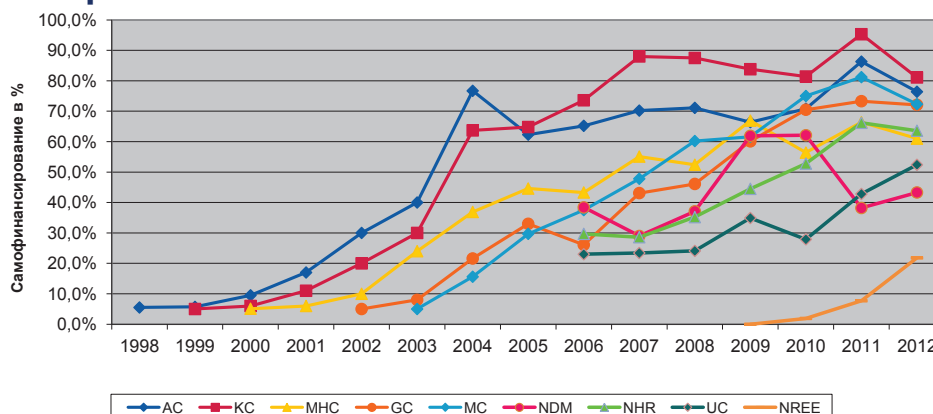
Организационная информация (производственные показатели)

Год основания	1992
Форма собственности	GmbH (Ltd.)
Акционеры	TMG (65%), Торговая палата (15%), Рабочая палата (15%), Федерация австрийской промышленности (19.5%)
Консультативный совет	8 – 14 представителей компаний на каждый кластер/сеть
Партнеры	1,882 компаний (84% МСП); 266,000 работников; оборот - €65 млрд.
К-во проектов кластерного и сетевого сотрудничества	397, с участием 1,654 партнеров (с даты основания)
К-во мероприятий	1,770; около 67,000 участников (с даты основания)
Бюджет (Clusterland)	~ €6.4 млн. (2013)
Штат (Clusterland)	41.3 (эквивалентов полной занятости)
Уровень самофинансирования	В целом 70%; в некоторых кластерах около 80%

По состоянию на 2012-12-31
© Clusterland Upper Austria

стр. 23
27 March 2015

Государственно-частное финансирование: самофинансирование кластерных инициатив



© Clusterland Upper Austria Ltd

стр. 24
27 March 2015

Участники кластеров: цифры и факты

Clusterland Верхней Австрии		Основан	Партнеры	МСП (~%)	Продажи (млрд. €)	Занято (тыс. чел.)
Автомобильный		07/1998	210	67	25,2	82,6
Пластиковый		04/1999	443	83	15,4	52,2
Мебель и деревянное домостроение		01/2000	267	95	2,8	15,9
Медицинские технологии		03/2002	230	83	4,7	43,2
Мехатроника		01/2003	339	88	11,0	56,8
Экологические технологии		01/2006				
Ресурсо- и энергоэффективность		05/2009	156	89	5,5	15,0
Информационные технологии		01/2013	74	81	н/д	4,4
Человеческие ресурсы		01/2004	152	к.А.	н/д	н/д
Всего			1,871	84 (в среднем)	64,6	270,1

По состоянию на 2013-10-31

© Clusterland Upper Austria Ltd

стр. 25

27 March 2015

Выгоды для участников кластеров и сетей



Информационная платформа как трамплин для новых успехов

Базы данных, консультирование, ежеквартальные журналы,



Трансфер знаний и менеджмент в рамках сети

Регулярные специализированные мероприятия; всего организовано 1,770 мероприятий с участием 67,000 чел.



Организация и поддержка совместных проектов

432 совместных проекта с участием 1,784 партнеров; 66% новых продуктов, 26% новых производственных процессов, 8% конкретных квалификаций



Поиск и подбор партнеров дома и за границей

Презентации технологий, продвижение имиджа, профессиональные выставки-ярмарки



Поддержка компаний, выходящих на новые рынки

Сотрудничество с европейскими регионами, участие в проектах ЕС

Информация и коммуникации

Повышение квалификации

Сотрудничество

Маркетинг и PR

Интернационализация

© Clusterland Upper Austria Ltd

 стр. 26
 27 March 2015

Информационная и коммуникационная платформа

■ Обеспечивает прозрачность

- Подробные базы данных
- Регулярное посещение компаний, интервью (примерно 150 в год на команду)
- Интерактивные веб-страницы кластеров
- Ежемесячные информационные бюллетени рассылаются 500 – 2,000 подписчикам в каждом кластере/сети
- Ежеквартальные журналы
- Справочники компаний



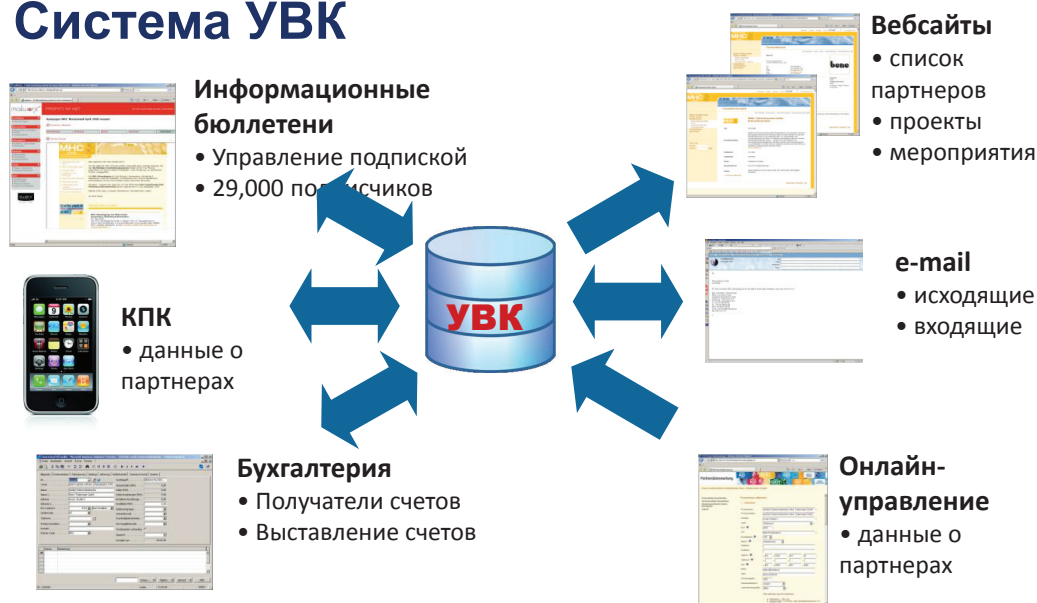
стр. 27

Система управления взаимодействием с клиентами (УВК)

Система УВК – это компьютерная база данных, которая обеспечивает структурированную и при необходимости автоматическую компиляцию всей контактной информации и иных сведений о клиентах

- Контактная информация; сведения о посещении компаний; записи о результатах дискуссий; корреспонденция, приглашения, информационные бюллетени; информация о мероприятиях, участии в них, отмене; информация о проектах (идеи, реализация, субсидии, партнеры); полученные запросы; предоставленная поддержка; и т.п.
- УВК Clusterland Верхней Австрии Ltd включает:
 - 40,000 компаний
 - 87,000 лиц
 - 2,000 мероприятий
 - 550 проектов
 - 46,000 документов

Система УВК



© Clusterland Upper Austria Ltd

стр. 29
27 March 2015

Трансфер знаний и менеджмент

Обучение, повышение квалификации

- Регулярные специализированные мероприятия
- Семинары, посещение компаний, учебные командировки
- Трансфер знаний о тенденциях и технологиях
- Примерно 10 - 15 мероприятий на кластер в год



	АС	КС	МНС	ГС	МС	УС	NHR	NDM	NREE	Σ
Мероприятий	440	278	260	163	268	68	197	83	13	1,770
Участников	14,419	13,388	11,128	5,841	9,850	2,402	6,010	3,409	437	66,884

По состоянию на 2012-12-31, за весь период существования с 1998 г.
© Clusterland Upper Austria Ltd

стр. 30
27 March 2015

Организация и поддержка совместных проектов

- Налаживание контактов между потенциальными партнерами по проекту
- Организация круглых столов с участием заинтересованных в сотрудничестве компаний
- Поддержка на стадии подготовки заявок на получение грантов
- С 1998 г.:
 - Организовано 432 совместных проекта с участием 1,784 компаний
 - Реализовано 1,016 совместных инициатив
 - В настоящее время реализуется 23 национальных и европейских проекта



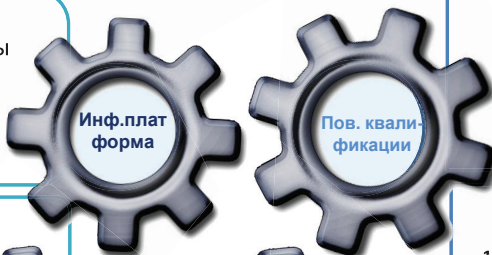
Процесс сотрудничества



Инновации через сотрудничество

- консультирование
- печатные материалы
- информационные бюллетени
- базы данных
- ...

1,500 консультаций в год
29,000 подписчиков инф. бюллетеней
46,000 документов в БД



- симпозиумы
- семинары
- стажировки
- личные встречи
- ...

Около 1,770 мероприятий с участием
67,000 чел. за 15 лет,
190 мероприятий с участием 6,000 чел. в год

- проекты с гос. финансированием
- проекты ЕС
- обмен опытом

За последние 15 лет: 432 проектов с участием 1,784 компаний, 1,016 совместных мероприятий

Поддержка организации сотрудничества

«Проекты-маяки»



Инновации через сотрудничество – примеры



Разработка концепции электрического скутера – радикально нового продукта, не имеющего аналогов.



Разработка и внедрение в серийное производство т.н. технологии touchskin®.



Инструменты для решения проблемы нехватки квалифицированных кадров через профессиональное развитие сотрудников. Стимулирование предпринимательства, развитие социальных навыков.



Автоматизация существующей системы экспресс-анализа для оперативной диагностики бактериальных и заразных заболеваний терапевтами в течение 15 минут.



Разработка системы мониторинга нового типа для более качественного ухода за животными и повышения эффективности животноводства



Разработка мобильной системы защиты от затоплений, которую можно легко и быстро развернуть в любом месте

CLUSTERLAND
OBERÖSTERREICH GmbH

Совместные проекты кластеров (СПК) – Автомобильный кластер (АК): пример передового опыта

Название:

Легкая дверь для автомобиля из «пенопластового сэндвича»

Партнеры:

Hammerschmid mechanical engineering GmbH, Haidlmair GmbH, Animation & Technics

Содержание:

На основе разработанного компанией Hammerschmid «пенопластового сэндвича» (моно-материал с интегральной плотностью порядка 150 кг/м³) разработать и изготовить прототип автомобильной двери из полипропилена. Цель проекта – разработать и оптимизировать технологический процесс производства крупных трехмерных «сэндвичевых» компонентов.

Результат и дальнейшие мероприятия:

Прототип автомобильной двери из полипропиленовых «сэндвичевых» компонентов
Дальнейшее совершенствование полипропиленовой пены для изготовления защитных элементов
Использование «сэндвичевого» материала в электромобилях

В 2009 г. компания Hammerschmid получила приз NoAE за инновации



стр. 35

CLUSTERLAND
OBERÖSTERREICH GmbH

Совместные проекты кластеров АК – пример передового опыта

Название:

e-Scooter (электроскутер)

Партнеры:

Automotive Solutions GmbH, Kerbl model making GmbH, Hammerschmid mechanical engineering GmbH, Buffalo American Motorcycles

Содержание:

Проект был нацелен на разработку концепции скутера с электрическим приводом – радикально нового, не имеющего аналогов продукта.

Результат и дальнейшие мероприятия :

На основе анализа соответствующих сегментов рынка была разработана концепция, основанная на принципе «сделай сам».

Технически, был разработан инновационный привод мощностью от 8 до 10 кВт. Максимальная скорость – более 90 км/ч.

Источник энергии – легкая батарея (весом всего 16 кг), обеспечивающая пробег до 50 км.

В мае 2012 г. концепция двухместного электрического скутера была успешно представлена публике.



СПК – Пластиковый кластер: пример передового опыта

Название:

Глубокая вытяжка и инжекционное формование проводящих структур

Партнеры:

HUECK FOLIEN Gesellschaft m.b.H., Schöfer GmbH, plastic electronic GmbH

Тема:

Целью проекта была разработка технологии производства компонентов с интегрированной электроникой путем инжекционного формования. Проект предусматривал выбор материалов для пленок, токоведущих дорожек и инжектирования; производство пленки или пленочного композита с проводящими структурами; глубокую вытяжку, предварительное формование, обратное инжектирование пленки и подключение через внешнюю электронику.

Результаты:

Партнеры по проекту успешно разработали и подготовили к внедрению новую концепцию серийного производства формованных компонентов. Было разработано и запущено в производство два новых продукта: touchskin® Presenter (пульт дистанционного управления ПК) и система управления светом touchskin®.

История успеха:

На основе результатов проекта и благодаря сотрудничеству партнеров была создана «Платформа «умных» пластиков» и разработана [Технология чувствительных поверхностей](#).



Компонент с интегрированной электроникой



От сенсорной пленки к сэндвичевому компоненту из сенсорной и черной декоративной пленки.

стр. 37

СПК – Пластиковый кластер: пример передового опыта

Название:

Отработанная резина как термопластическая добавка

Партнеры:

ART Asamer Rubber Technology GmbH, PPE POLYTEC PLASTICS Ebensee GmbH, Greiner Extrusion GmbH, Greiner Tool.Tec GmbH, Mediscan GmbH & Co KG, Transfercenter für Kunststofftechnik GmbH

Тема:

В ходе данного совместного проекта были оценены возможности использования гранул отработанной резины в качестве термопластической добавки. Отработанная резина различными способами перемалывается в гранулы или в порошок; затем полученный материал используется в качестве наполнителя термопластических смесей, т.е. обеспечивается повторное использование отработанной резины.

Результаты:

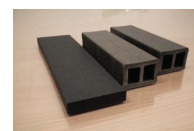
Резиновый порошок обладает значительным потенциалом как устойчивая добавка-наполнитель. С одной стороны, он снижает затраты на производство материала, с другой - повышает его эластичность и свойства демпфирования.

История успеха:

Atomic использует этот материал в качестве амортизационного наполнителя. Отчет в KC-aktuell 4/2012



Резиновые гранулы из отработанных шин – ценный материал.



ДПК профили. Добавление отработанной резины может улучшить свойства.

Seite 38
27. März 2015

СПК – Пластиковый кластер: пример передового опыта



Название:

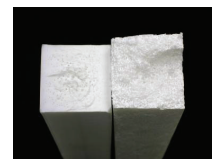
ECOFOAM – пенопласт с гипсом

Партнеры:

Greiner Packaging GmbH, extruwood GmbH, M2 Consulting GmbH, Gabriel-Chemie GesmbH, Lenzing Plastics GmbH, Transfercenter für Kunststofftechnik GmbH

Тема:

Различные виды пенопласта становятся все более популярными. Помимо снижения веса компонентов (экономия материала), эта технология также позволяет сократить цикл инжекционного формования и снизить силу зажима, что повышает качество компонентов в целом. В настоящее время оценивается возможность промышленного применения гипса для ускорения производственных процессов; собирается ценная информация.



Экструзионные бруски. Смесь полистирола с гипсом дает отличные результаты.
(Фото TCKT)

Результаты:

По оценкам участников проекта, гипс не следует использовать в качестве универсального ускорителя, но в некоторых случаях он дает очевидные экологические и экономические выгоды. Все компании – участники проекта оценили свои потребности и пришли к выводу, что гипс идеален для инжекционного формования; его можно использовать для экструзии профилей (в зависимости от их матрицы и толщины); но он не годится для экструзии пленки.

СПК – Пластиковый кластер: пример передового опыта



Название:

KUSTE – разработка инновационных пластиковых корпусов для элементов управления системами сжигания биомассы.

Партнеры:

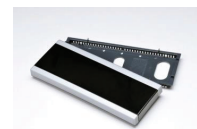
Hainzl Industriesysteme GmbH, Siedru Druck GmbH, Schöfer GmbH, Guntamatic Heiztechnik GmbH

Тема:

Разработка новых пластиковых корпусов, которые должны обеспечить существенное повышение эффективности эксплуатации.

Результаты:

Обеспечить сочетание желаемой прямоугольной формы, высокого и предельно разнообразного натяжения материала, и взаимодействие прозрачного пластика с печатной поверхностью оказалось весьма сложной задачей. Была разработана система продуктов с корпусами двух размеров, обеспечивающая максимальное разнообразие.



Сложные корпусы

История успеха:

На основе накопленного в ходе проекта KUSTE опыта был разработан новый корпус для гранульных бойлеров.

История успеха extruwood GmbH

CLUSTERLAND
OBERÖSTERREICH GmbH



www.clusterland.at

История успеха extruwood GmbH

CLUSTERLAND
OBERÖSTERREICH GmbH

2008: Межотраслевой проект **CORNET** (финансировался ЕС)

Партнеры: **Kompetenzzentrum Holz GmbH**
Clusterland Oberösterreich GmbH (Кластер мебели и деревянного домостроения (КМД)) и иностранные партнеры

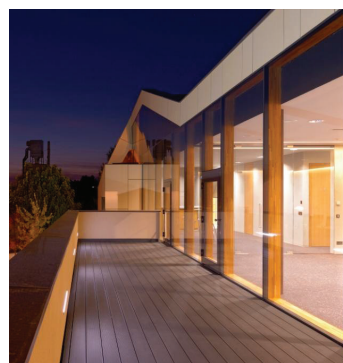
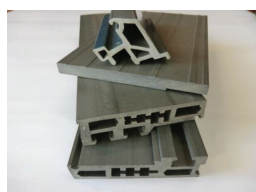
Отраслевые партнеры: **Kunststoffwerk Zitta GmbH**



13.6.2009: Основание **extruwood GmbH**

50/50 **совместное предприятие** Stratics GmbH (Mödling) и

Kunststoffwerk Zitta GmbH (Pasching)





История успеха extruwood GmbH

CLUSTERLAND
OBERÖSTERREICH GmbH

Производство **древесно-полимерных композитов (ДПК)**
Мощность: 650 тонн профилей в год

Настил, облицовочные профили, щиты, технические профили



1.3.2010: Основание WPC Platform Austria для формирования австрийского потенциала производства ДПК



CLUSTERLAND
OBERÖSTERREICH GmbH

СПК – Кластер мебели и деревянного домостроения: пример передового опыта



Название:

Повышение квалификации и рыночное позиционирование группы деревообрабатывающих предприятий Attersee Werkstätten

Партнеры:

Tischlerei Gebrüder Rebhan GesmbH, Tischlerei Johann Dachs, Tischlerei Robert Kollross, Tischlerei Günther Wendl

Тема:

По результатам SWOT-анализа каждого предприятия была разработана «стратегическая концепция рыночного позиционирования 2015», включая спектр предлагаемых услуг и целевые группы клиентов. Кроме того, было организовано обучение персонала и разработана система управления взаимодействием с клиентами.

Результаты:

Группа расширилась до 11 партнеров различной специализации, и теперь позиционируется как специалист по комплексному оформлению интерьеров и реставрации зданий. (www.atterseewerkstaetten.com)



СПК – Кластер мебели и деревянного домостроения : пример передового опыта

Название:

SOKO Lehrling

**Партнеры:**

Tischlerei Andexlinger GmbH, Tischlerei Arnreiter GmbH, Breitschopf GmbH & Co.KG, Tischlerei Hummelbrunner, Kaun GmbH, Tischlerei Christian Klauer, LEHNER LS Messe und Shop GmbH, Tischlerei Pühringer GmbH & Co. KG, Mühiviertel Holzwerkstatt, Scheschy GmbH, Möbelwerkstatt Fuchsl, Kundex GmbH, THALLER Tischlerei GmbH & Co. KG, Groiss Wohnkultur

**Тема:**

Позиционирование региональных компаний как «профильных работодателей», пользующихся популярностью среди молодежи. Инструменты для решения проблемы нехватки квалифицированных кадров, через активное привлечение тех, кто готов учиться. Профессиональное развитие специалистов и наиболее ценных работников. Стимулирование предпринимательства, развитие социальных навыков учеников и инструкторов. В проекте участвуют не только предприниматели, но инструкторы, работники и ученики – т.е. весь персонал компаний.

Результаты:

Организация совместного обучения новых работников деревообрабатывающих компаний оказалась очень успешной инициативой. Инвестируя в профессиональное развитие молодежи (и особенно в развитие социальных навыков молодых людей), участники проекта SOKO вносят существенный вклад в развитие экономики Верхней Австрии.

СПК – Кластер мебели и деревянного домостроения : пример передового опыта

Название:

PRO EGO

**Партнеры:**

Bartel & Gaffal OG, Tischlerei Feichtinger GmbH, Wittmann GmbH

Тема:

Разработка концепции экономически обоснованного стимулирования самостоятельного производства мебели (на основе разработки компонентов и мелкосерийных образцов) для более эффективного использования производственных мощностей.

**Результаты:**

Feichtinger: разработано две модели для самостоятельного изготовления кухонной мебели в домашних условиях – первый опыт такого рода.

Wittmann: ассортимент продуктов для самостоятельного изготовления расширен и включает два вида комодов, два вида столов и один вид стульев. Новый дизайн мебели соответствует духу времени; она станет хорошим нишевым продуктом для компании Wittmann.

Bartel & Gaffal: заключены договоры с двумя новыми клиентами. Опыт участия в проекте очень пригодится в будущем. Разработанные продукты используются как демонстрационные образцы и в рекламных целях.

СПК – Кластер мебели и деревянного домостроения : пример передового опыта

Название:
Holzbaumanual



Партнеры:
Anton Aigner Holzbau GmbH & Co. KG, Zenz Holzbau GmbH, Josef Steindl
Zimmermeister Holzbau GmbH

Тема:
Дома, как и автомобили, требуют периодического технического осмотра и обслуживания. В рамках проекта была разработана инструкция с указанием фиксированных сроков обслуживания – для помощи компаниям-участникам проекта.

Результаты:
В ходе проекта трем его участникам удалось получить значительный синергический эффект и расширить свой бизнес. С одной стороны, изменилось настроение работников. Техобслуживание больше не считается обузой, а воспринимается, как необходимая клиентам услуга. Подготовленная инструкция будет дорабатываться и совершенствоваться на основе практического опыта ее использования, замечаний клиентов и мнения пользователей.

СПК – Кластер медицинских технологий: пример передового опыта



Название:
AutoPOCT – автоматизированная система экспресс-диагностики

Партнеры:
Labor für molekularbiologische DNA Analysen GmbH, Haratech Manfred Haiberger e.U., Bartels Mikrotechnik GmbH



Тема:
До июля 2013 г. участники проекта AutoPOCT работали над автоматизацией существующей системы экспресс-диагностики. Эта система может за 15 минут выявить бактериальные инфекции прямо в кабинете врача. Преимущество AutoPOCT: больше не нужно привлекать ассистентов для выполнения определенных этапов анализов, что снижает уровень погрешности и ошибок.



Результат:
Разработка автоматизированной системы экспресс-диагностики для использования во врачебной практике.

СПК – Кластер медицинских технологий: пример передового опыта

**Название:**

e.a.sy – система экстренного оповещения

Партнеры:

nora flooring systems GmbH, spantec GmbH, FH OÖ – Studiengang Medizintechnik



nora[®]
All About Flooring. All About You.

Содержание:

Для предотвращения травм в связи с падением пациентов домов престарелых и медицинских учреждений, консорциум проекта разработал напольное покрытие, минимизирующее последствия падения. Более того, этот продукт компаний nora systems GmbH, senior centers Linz GmbH и FH Верхней Австрии позволит существенно снизить социально-экономические издержки. Проект был завершен в июле 2012 г.

**Результат:**

Разработано напольное покрытие, минимизирующее последствия падения на пол.

СПК – Кластер мехатроники: пример передового опыта

**Название:**

MSQAT – разработка системы мониторинга нового типа для более качественного ухода за животными и повышения эффективности животноводства

Партнеры:

MKW Kunststofftechnik GmbH, Schauer Agrotrotron GmbH, MKW electronics GmbH, Wuppermann Metalltechnik GmbH

Тема:

Данный проект нацелен на разработку инновационной системы мониторинга разведения животных и на интеграцию различных систем животноводства в единую комплексную ориентированную на будущее концепцию.



MKW electronics

Результаты:

Компьютеризованные системы кормления и современные системы мониторинга местонахождения и состояния животных – центральные элементы современного управления животноводческими предприятиями. Партнерам удалось сформировать комплексную, ориентированную на будущее систему. Ее ключевые компоненты доступны в виде полнофункциональных прототипов.

СПК – Кластер мехатроники: пример передового опыта

Название:

CleverMax: система самоходного транспорта

Партнеры:

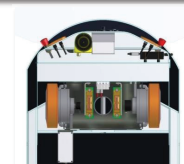
DS Automotion GmbH, Otahal Maschinenbau GmbH, technosert electronic GmbH

Тема:

Разработка и изготовление модульного полнофункционального прототипа самоходной транспортной системы – более простой, дешевой и стандартизированной, чем существующие продукты.

Результаты:

Модуль управления спроектирован как стандартный подключаемый компонент plug & play. Особого упоминания заслуживают микросхемы. Лазерный сканер обеспечивает необходимый уровень безопасности в соответствии с требованиями сертификата. Модуль привода спроектирован компактно. Мощность двигателей можно регулировать в зависимости от веса груза. Система CleverMax предназначена для доставки товаров; она также идеально подходит для доставки материалов к производственным линиям и станкам, и может использоваться как мобильная сборочная платформа для внутреннего транспорта компании.



СПК – Кластер экологических технологий: пример передового опыта

Название:

Мобильная система защиты от затоплений

Партнеры:

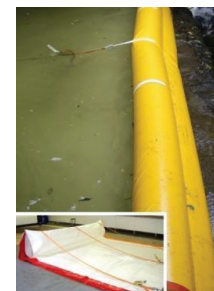
Europlan Wassermair GmbH, LEBAU Partnernetzwerk & Bau GmbH, TIZ Landl – Grieskirchen GmbH

Тема:

В ходе проекта была разработана совершенно новая, уникальная система защиты от затоплений. Легкость в обращении гарантирует быструю сборку: систему можно развернуть практически в любой момент. Модульная конструкция позволяет легко соединять сегменты. Это гибкая система, обеспечивающая любую необходимую длину и конфигурацию.

Результаты:

Разработана мобильная система защиты от затоплений, которую любой человек может легко и быстро развернуть в любом месте.



Мобильная система защиты от затоплений в действии

Совместные проекты сетей (СПС) – Сеть человеческих ресурсов: пример передового опыта

**Название:**

KRIZU – преодоление кризисов, обеспечение будущего

Партнеры:

Held & Francke Baugesellschaft m.b.H. & Co KG, Computer & Networks Gotzmann GmbH, Daco Informationstechnologie GmbH, Eckelt Glas GmbH

**Содержание:**

Примерно две трети всех нацеленных на перемены проектов оказываются неудачными. Главная причина – отсутствие или неадекватность процедур управления случайными процессами. Компании - участники проекта доказали, что черное – это белое, и вместе со всеми своими сотрудниками (80 чел.) целенаправленно овладевали навыками управления переменами.

**Результаты:**

Опыт управления переменами и результаты проекта описаны в «Справочнике перемен». В нем впервые зафиксированы «мягкие факты» - такие, как коммуникации, мотивация и предпринимательское мышление.

СПС – Сеть человеческих ресурсов: пример передового опыта

**Название:**

Социальные СМИ как инструмент управления кадрами

Партнеры:

Austria Bau Oberösterreich GmbH, Greiner Holding AG, SKF Österreich AG, Sport Asen GmbH, Industrie-Logistik-Linz GmbH & CoKG, Motiv Personal Consulting GmbH, dankI+partner consulting gmbH

**Содержание:**

Социальные сети становятся все более важным инструментом управления кадрами, и открывают многочисленные возможности для обмена информацией с помощью различных платформ. В рамках проекта компании-участники разработали стратегии и планы эффективного использования этих сетей для управления человеческими ресурсами.

Результаты:

Партнеры по проекту разработали стратегию использования социальных СМИ и конкретные планы действий; в настоящее время эти планы реализуются с использованием выбранных ими каналов. В ходе проекта участники постоянно обменивались информацией о текущих результатах, проблемах и полученном опыте. Совместная работа принесла полезный опыт, позволила избежать ряда проблем и помогла научиться использовать социальные СМИ для управления кадрами.



Сводные данные по совместным проектам (кластерные инициативы)

	AC	KC	MHC	GC	MC	UC	Σ
Общее количество проектов с момента создания (предложенных, продолжающихся и завершенных)	73	116	97	42	57	12	397
Общее количество партнеров с момента создания (включая двойное участие)	340	488	448	150	189	39	1,654
Всего совместных инициатив с момента создания							1,016

Совокупное финансирование € 20.99 mil.

Совокупный бюджет проектов € 94.91 mil.

прибл. 1:4.5

Отчетный период: 11-12-13 – 12-10-31
по состоянию на: 12-10-31
без проектов LC, OEC

Совместные проекты (кластерные инициативы), профинансированные правительством Верхней Австрии

Предмет	Инновационные совместные проекты в рамках кластерных инициатив
Критерии участия	→ Не менее трех компаний → Не менее одного МСП
Что финансируется	Затраты на оплату труда, внешних услуг, консультационных услуг и др.
Объем финансирования	30 % подлежащих возмещению затрат
Макс. финансирование на партнера:	€30,000 («технологические» проекты) €15,000 («организационные» проекты)
Макс. финансирование на проект:	Зависит от количества партнеров («технологические» проекты) € 45,000 («организационные» проекты)



Возможны также проекты с участием других австрийских регионов! (например, Нижняя Австрия, Зальцбург)

Проекты – «маяки»

- «Наступление чистого транспорта»
 - Проект электрического транспорта: 12 партнеров разрабатывают экономически эффективные компоненты
 - Цель: разработать и подготовить к массовому производству ключевые технологии электрического транспорта
 - Бюджет проекта: €9 млн.
- Австрийская платформа ДПК
 - Инициатива пластикового кластера и 16 других компаний
 - Главная цель – обеспечить международную заметность австрийского научного потенциала в сфере ДПК и обеспечить его дальнейшее развитие
 - Финансируется компаниями-участниками
- „möbel austria“
 - Ассоциация австрийских производителей мебели для организации центральной австрийской профессиональной выставки-ярмарки; инициатива кластера мебели и деревянного домостроения
 - Это крупнейший и важнейший отраслевой проект, реализованный на кластерном уровне на данный момент: 2,000 участников (плюс 600 посетителей (конечных потребителей) в день; 22 участника последней выставки-ярмарки в мае 2011 г.

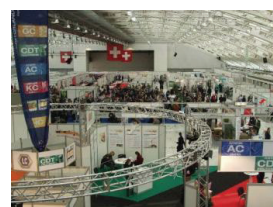
стр. 57
27 March 2015

© Clusterland Upper Austria Ltd

Позиционирование партнеров дома и за границей

Маркетинг и PR: уникальность и имидж

- Технологические презентации
- Укрепление отраслевого имиджа («Дни пластика», специальные цены на продукцию из дерева и др.)
- Торговые ярмарки, посещение компаний, презентации крупнейшим клиентам
- Национальные и международные PR и рекламные мероприятия

стр. 58
27 March 2015

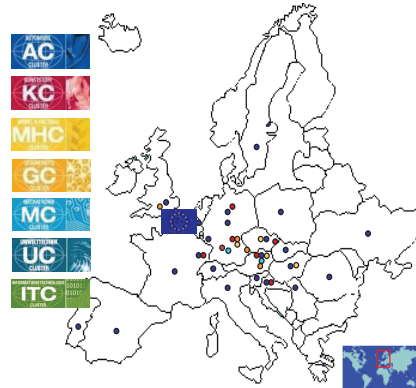
© Clusterland Upper Austria Ltd

Поддержка компаний, выходящих на новые рынки

Интернационализация

- Налаживание и расширение международных контактов
- Сотрудничество с европейскими регионами
- Участие в проектах ЕС
- Помощь компаниям в поиске международных партнеров
- Глобальные мероприятия по расширению рынка

Международное сотрудничество кластеров



Интернационализация

Наше присутствие на международной арене:

- Участие в более 30 проектах ЕС (разные схемы финансирования)
- Членство в различных международных комитетах (Консультационный совет Reg-X (Дания), член жюри премии RegioStars Award 2011, член совета директоров TCI и др.)
- 20-30 визитов в год в более 25 стран мира
- Около 5 международных делегаций в год посещают Верхнюю Австрию
- Организация Кластерной академии (3-дневный семинар для международных организаций на тему «Успешное формирование и управление кластерами»)



Международные контакты

- Верхняя Австрия – ведущий европейский регион и пример передового опыта в области кластеров и сетей
- Clusterland представляет экономику региона Верхняя Австрия в ходе 20 – 30 визитов в более 25 стран мира ежегодно
- Кластеры и сети участвуют в различных проектах Европейского Союза и всемерно способствуют ускорению международного обмена идеями

Расстояние км/миль

От Линца до...	км	миль
Зальцбурга	136	84,5
Вены	195	121,2
Граца	235	146
Праги	240	149,1
Мюнхена	276	171,5
Лайбаха	415	257,9
Будапешта	440	273,4
Милана	697	433,1

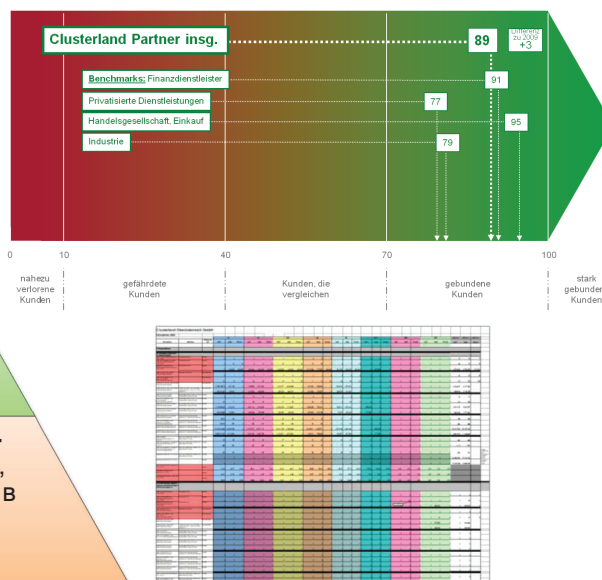


Источник: OÖ. Technologie- und Marketinggesellschaft

Наши главные навыки:



Как измерить успех кластеров и сетей?

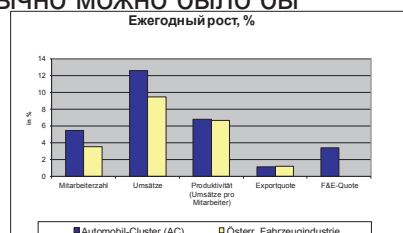


© Clusterland Upper Austria Ltd

стр. 63
27 March 2015

15 лет работы кластеров: итоги и выводы

- **432** проекта с участием более **1,784** компаний
- **77 %** компаний продолжают сотрудничество с партнерами по совместным проектам после их завершения (формы сотрудничества варьируются от отношений поставщиков-потребителей до создания совместных предприятий); **75 %** наших партнеров считают, что участие в наших проектах было для них полезным.
- **89 %** проектов не удалось бы реализовать (или их результаты не были бы столь впечатляющими) без поддержки кластера. Без сотрудничества с другими компаниями обычно можно было бы обойтись.
- Темпы **роста участников кластера выше**, чем у других компаний (например, пластиковый кластер: +8% в год. / +750 новых рабочих мест в год)



Источник: Kundenzufriedenheitsanalyse 2009 und 2011, conducted by market-Institut Ohler, Fritz; Evaluierung der oberösterreichischen Clusterinitiativen, 2001
Schneider, Holzberg: Volkswirtschaftliche Analyse ausgewählter Maßnahmen der oö Standort und Technologiepolitik, 2003

© Clusterland Upper Austria Ltd

стр. 64
27 March 2015

Как выглядит идеальный менеджер кластера?

CLUSTERLAND
OBERÖSTERREICH GmbH



или



© Christoph Beer

CLUSTERLAND
OBERÖSTERREICH GmbH

«Сотрудничество – ключевая компетенция Верхней Австрии»



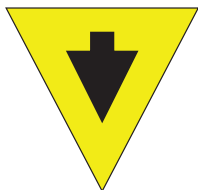
© Clusterland Upper Austria Ltd

стр. 66
27 March 2015

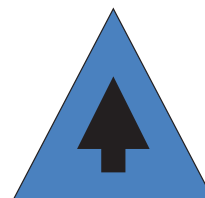
РЕЗЕРВ

Кластерные организации? ...

СВЕРХУ ВНИЗ



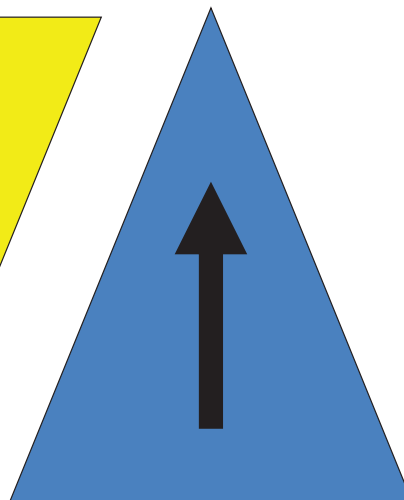
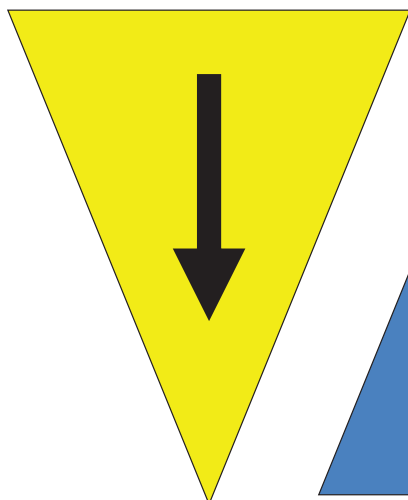
ИЛИ



СНИЗУ ВВЕРХ

Подходы «сверху вниз» и «снизу вверх»

ФОРМИРОВАНИЕ – сверху вниз



ОПЕРАЦИИ – снизу вверх

стр. 70

Сверху вниз - ФОРМИРОВАНИЕ

- Старт кластерам дает «Стратегическая программа Верхней Австрии 2000+»
- На начальном этапе предоставляется «семенное финансирование», затем формируется государственно-частное партнерство
- Кластерные организации в форме (интегрированных) агентств
- Синергический эффект благодаря использованию общей бухгалтерии и других технических служб (бэк-офис)

СВЕРХУ ВНИЗ



стр. 71

Система управления взаимодействием с клиентами (УВК)

Система УВК – это компьютерная база данных, которая обеспечивает структурированную и при необходимости автоматическую компиляцию всей контактной информации и иных сведений о клиентах

- Контактная информация; сведения о посещении компаний; записи о результатах дискуссий; корреспонденция, приглашения, информационные бюллетени; информация о мероприятиях, участии в них, отмене; информация о проектах (идеи, реализация, субсидии, партнеры); полученные запросы; предоставленная поддержка; и т.п.
- УВК Clusterland Верхней Австрии Ltd включает:
 - 40,000 компаний
 - 87,000 лиц
 - 2,000 мероприятий
 - 550 проектов
 - 46,000 документов

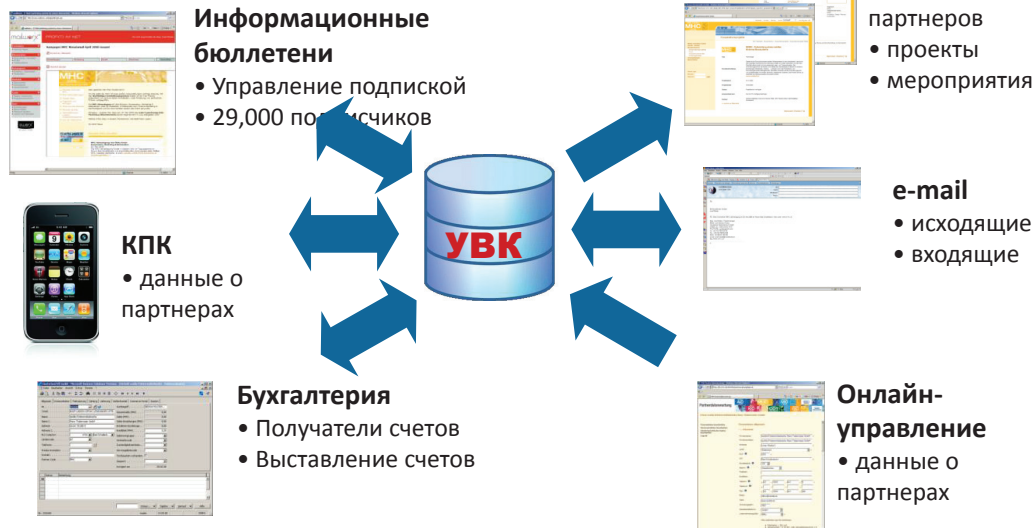
Кластерная академия: 24 – 28 ноября 2014 г.

3-дневный семинар на тему «Успешное формирование и управление кластерами»

- К вашим услугам
 - 15-летний опыт Верхней Австрии
 - Широкий спектр практической информации об услугах
 - Практический опыт Clusterland OÖ GmbH
 - Советы по реализации кластерных инициатив в других регионах
- Целевая группа
 - Все, кто интересуется вопросами практического управления кластерами



Система УВК

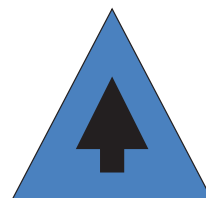


© Clusterland Upper Austria Ltd

стр. 74
27 March 2015

Снизу вверх - ОПЕРАЦИИ

- Никаких решений или приоритетов сверху
- Управление через консультативные советы
- Фокус на посещениях компаний сотрудниками кластера
- Фокус на стимулировании инновационной деятельности через совместные проекты
- Молодые, мотивированные сотрудники + опытные консультанты (на начальном этапе на временной основе)



СНИЗУ ВВЕРХ

стр. 75

Ключевые аспекты создания кластерной организации

1. Абсолютное большинство компаний данного сектора или региона
2. Акцент на сильные стороны региона
3. Кластер (в отличие от узкого сегмента) – региональная цепочка создания стоимости
4. Управление кластером – единственная задача организации. Принцип одного агентства (EoS, X-innovation)
5. Докажите правильность концепции – на начальном этапе менеджер кластера находится в обороне
6. Государственно-частное партнерство – сотрудничество и финансирование
7. Ориентация на средне- и долгосрочную перспективу («быстро хорошо не бывает»)
8. Ключ к успеху: средне- долгосрочный подход менеджеров и персонала кластера

стр. 76

Что это?



1-я причина успеха кросс-кластерных инноваций в Верхней Австрии

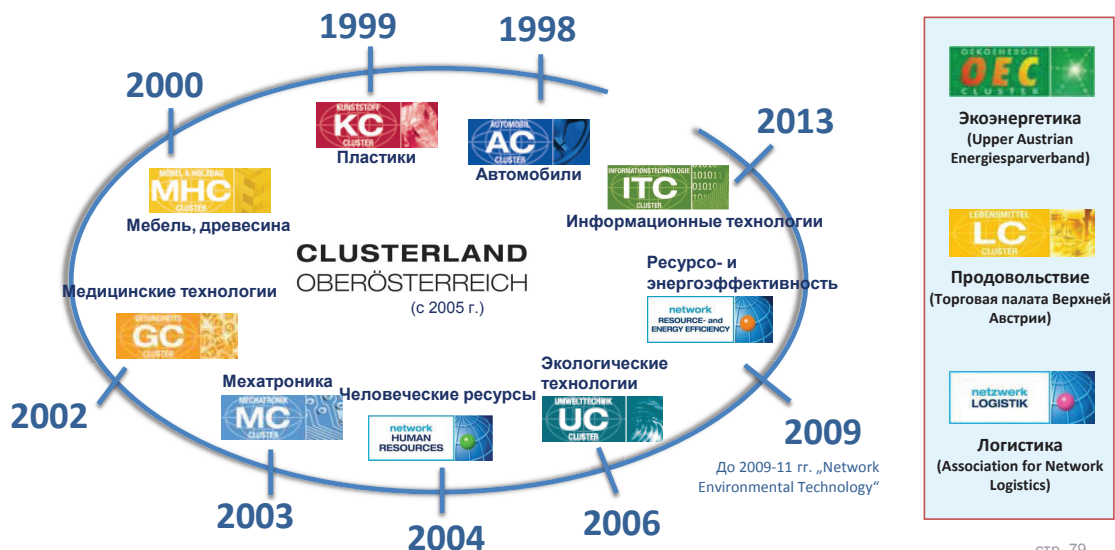
«Матричный сервис» для предприятий Верхней Австрии



© Clusterland Upper Austria Ltd

стр. 78
27 March 2015

Создание кластеров и сетей



© Clusterland Upper Austria Ltd

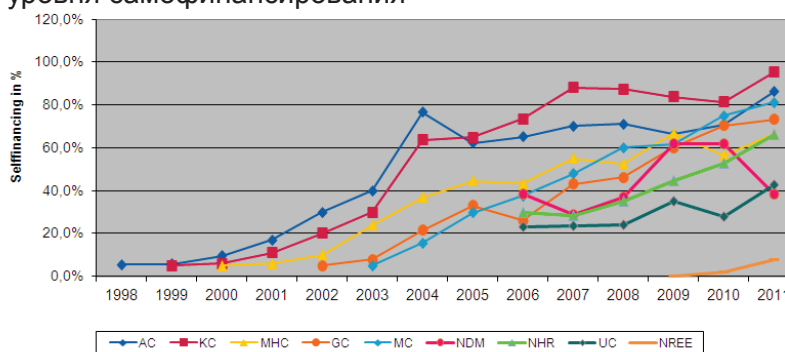
стр. 79
27 March 2015

Финансирование кластеров

стр. 80

Рост самофинансирования кластеров Верхней Австрии

- На начальном этапе – значительный вклад местных органов власти («Фонд будущего» правительства Верхней Австрии): €20 млн. с 1998 по 2005 гг.; €15 млн. с 2005 по 2010 гг.
- Изначальная приверженность системе государственно-частного финансового партнерства
- Стабильный рост уровня самофинансирования до 70+ %, примерно на 10% в год



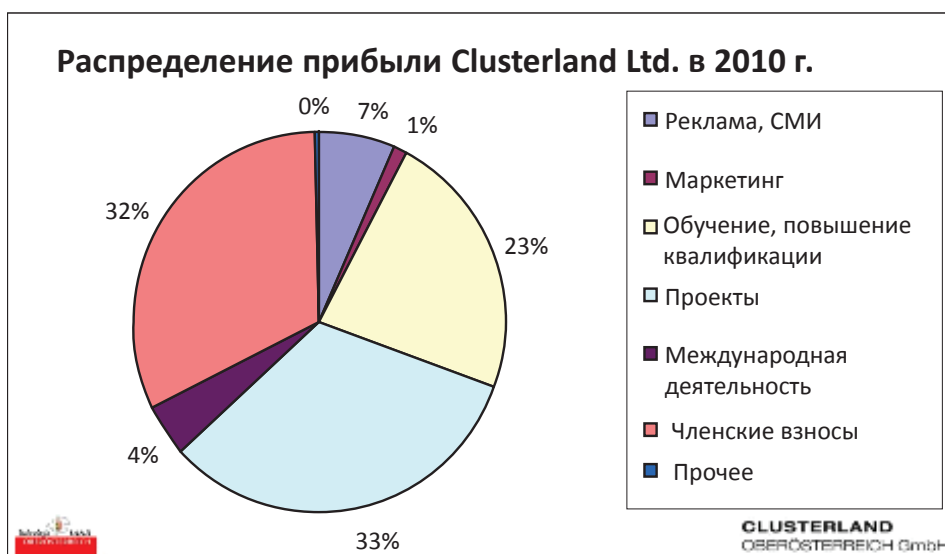
стр. 81

Рост самофинансирования кластеров Верхней Австрии

- Рост продаж (членские взносы, услуги, проекты и др.) на +310% (2005 = €1,266.203, 2011 = €3,936.652 => + €2,670.449)
- Рост материальных затрат на +27% (2006 = €1,946.695 (2005 не сравнивается), 2011 = €2,476.401 => + €529.706)
- Рост затрат на оплату труда на + 12% (2005 = €2,164.424, 2011 = €2,483.029 => + €318.605)
- Рост уровня самофинансирования с 42% в 2005 г. до 75% в 2011 г.
- В некоторых кластерах рост уровня самофинансирования до 95,3%!

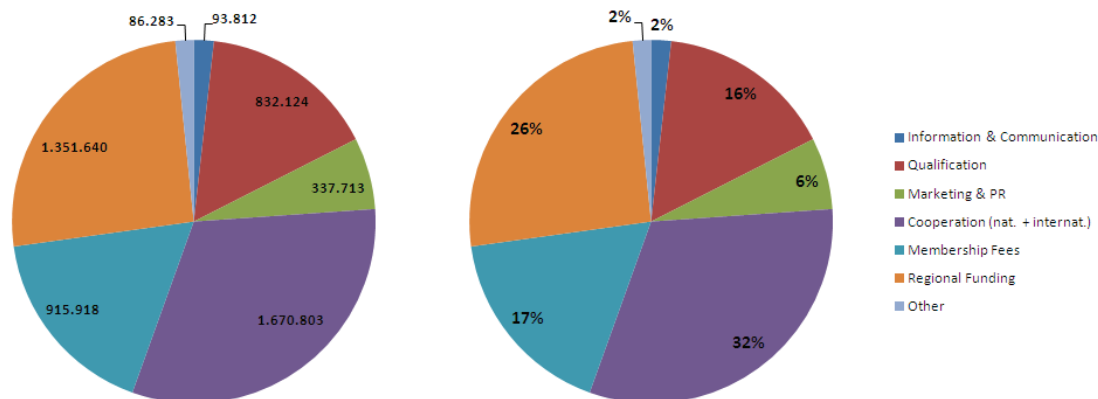
стр. 82

Распределение прибыли Clusterland Ltd.



стр. 83

Распределение прибыли Clusterland Ltd. в 2011 г.



Информация и коммуникации. Повышение квалификации. Маркетинг и PR.
Сотрудничество (нац. и межд.). Членские взносы. Региональное финансирование.
Другое.

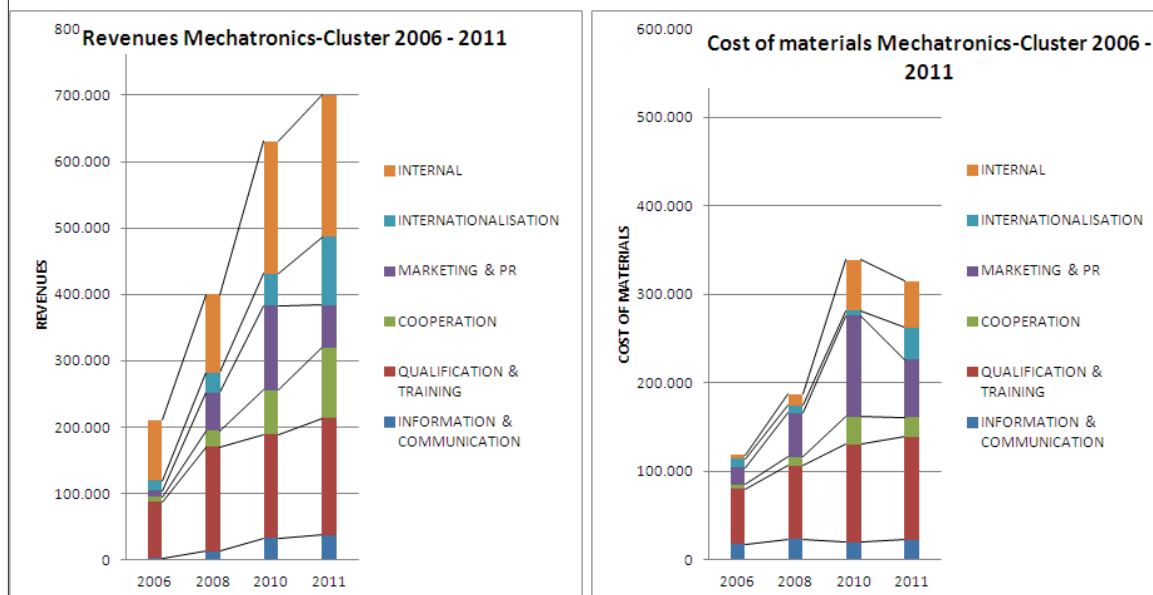
стр. 84

От государственного финансирования кластерных организаций к частному

■ Пример: кластер мехатроники (KM)

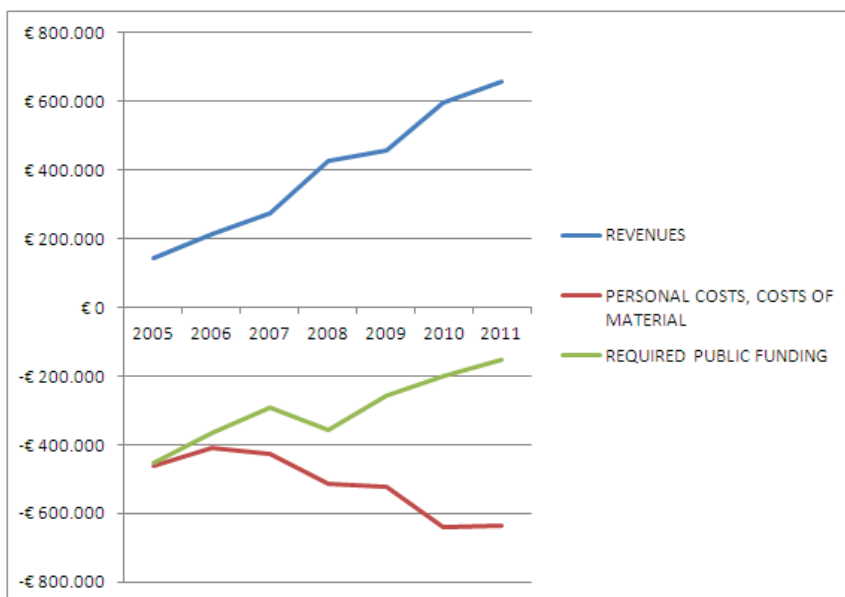
стр. 85

Финансовое развитие КМ в 2006-2011 гг.



Прибыль. Прибыль КМ в 2006-2011 гг. Внутренняя. Интернационализация. Маркетинг и PR. Сотрудничество. Повышение квалификации и обучение. Информация и коммуникации. Затраты на материалы. Затраты КМ на материалы в 2006-2011 гг. стр. 86

Финансовое развитие КМ в 2005-2011 гг.



Прибыль. Затраты на оплату труда и материалы. Необходимое государственное финансирование

стр. 87

Финансовое развитие КМ в 2005-2011 гг.

■ ИНФОРМАЦИЯ И КОММУНИКАЦИИ

- Ежеквартальные журналы, профили партнеров, посещение компаний и др.
- Прибыль в 2006 – 2011 гг. выросла с €2.670 до €37.010 -> + 1.286%
- Затраты на материалы в 2006 – 2011 гг. выросли с €17.300 до €22.843 -> + 32%

■ ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ И ОБУЧЕНИЕ

- Конференции, экспертные и регулярные совещания, посещение компаний, семинары, организация мероприятий и др.
- Прибыль в 2006 – 2011 гг. выросла с €85.060 до €176.048 -> + 107%
- Затраты на материалы в 2006 – 2011 гг. выросли с €62.300 до €116.254 -> + 86%

■ СОТРУДНИЧЕСТВО

- Налаживание сотрудничества, услуги по управлению проектами, модерирование групп по обмену опытом и др.
- Прибыль в 2006 – 2011 гг. выросла с €6.660 до €59.600 -> + 795%
- Затраты на материалы в 2006 – 2011 гг. выросли с €4.870 до € 21.589 -> + 343%

стр. 88

Финансовое развитие КМ в 2005-2011 гг.

■ МАРКЕТИНГ И PR

- Информационные материалы, ярмарки и выставки, услуги маркетинга и PR, региональный/отраслевой маркетинг и др.
- Прибыль в 2006 – 2011 гг. выросла с € 9.470 до € 63.586 -> + 571%
- Затраты на материалы в 2006 – 2011 гг. выросли с € 19.390 до € 65.419 -> + 237%

■ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ

- Участие в международных проектах, выставках и др.
- Прибыль в 2006 – 2011 гг. выросла с € 15.132 до € 102.692 -> + 578%
- Затраты на материалы в 2006 – 2011 гг. выросли с € 10.147 до € 36.146 -> + 256%

■ ВНУТРЕННЯЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

- Консультативный совет, членские взносы, организация работы, сотрудничество с другими регионами и др.
- Прибыль в 2006 – 2011 гг. выросла с € 91.706 до € 213.817 -> + 133%
- Затраты на материалы в 2006 – 2011 гг. выросли с € 3.947 до € 52.849 -> + 1.238%

■ ИТОГО

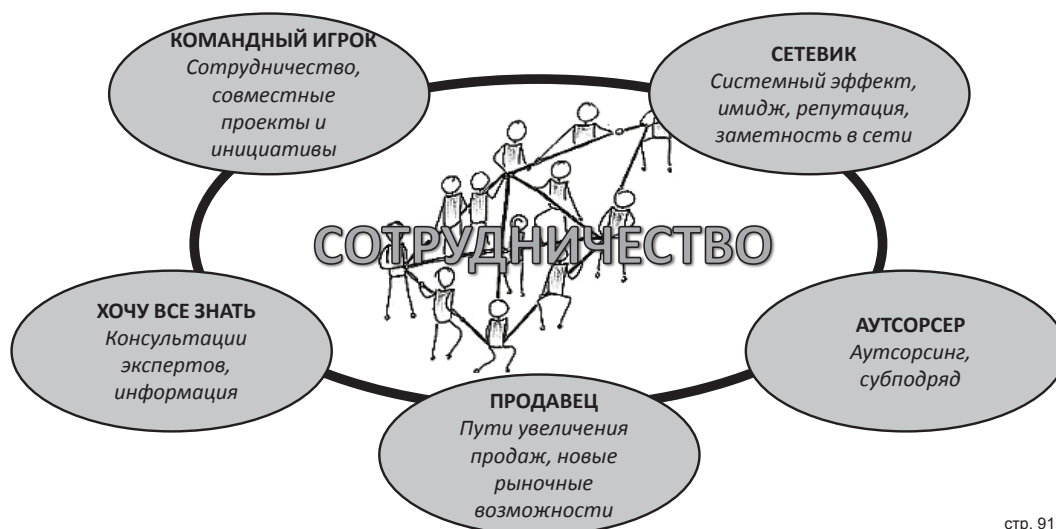
- Прибыль в 2006 – 2011 гг. выросла с € 210.700 до € 672.370 -> + 219%
- Затраты на материалы в 2006 – 2011 гг. выросли с € 118.070 до € 317.355 -> + 168%

стр. 89

Разные ожидания партнеров по кластеру

стр. 90

Пять основных типов клиентов: разные потребности - разные услуги



стр. 91

Встаньте на место клиента

Пример: характеристики сетевиков

Чего они ждут от кластера	Дополнительные характеристики
<ul style="list-style-type: none"> - любят брать на себя ответственность - заметность в сети - общение (региональное и международное) - долгосрочная перспектива - информация из первых рук о сетевых и кластерных мероприятиях - позитивный имидж кластера - возможность влиять на работу сети/системы - размер (количество участников) и качество кластера/сети, для налаживания контактов с международными экспертами, политиками и др. 	<ul style="list-style-type: none"> - стратегическое мышление - также являются «сетевиками» в своих компаниях - входят в несколько профессиональных или социальных сетей - лояльные клиенты - почти не жалуются на затраты, ценят выгоды участия в сети - открыты новым идеям, контактам, услугам - готовы тратить время на контакты в сети/кластере - хорошая репутация в секторе - потенциальные члены консультативных советов
Тенденции	Ценность для кластера
<ul style="list-style-type: none"> - Растет важность контактов/общения - Развитие навыков «маневрирования» внутри сетей (XING, MySpace, Facebook и др.) 	<ul style="list-style-type: none"> - мультипликаторы, открывают новые двери - заинтересованы в будущем развитии кластера - готовы инвестировать в кластерные мероприятия - интересные люди привлекают других

стр. 92

Встаньте на место клиента

Пример: характеристики сетевиков

Предлагаемые кластером услуги	Идеи новых услуг
<ul style="list-style-type: none"> - Ежегодные конференции - Приглашение выступить главным докладчиком - Прозрачность в кластере (точная информация о других членах) - Консультативный совет - Маркетинг и PR - Интервью и высказывания - Посещение компаний / учебные командировки - Налаживание сотрудничества - Освещение в СМИ - Спонсорство, реклама 	<ul style="list-style-type: none"> - Неформальные дискуссии с высоким начальством - Эксклюзивные/специальные мероприятия, семинары - Кросс-кластерные мероприятия, новые идеи из других секторов - Межрегиональные учебные командировки - Круглые столы с участием политиков и региональных «игроков» - Эксклюзивное членство («серебряное» – «золотое» – «платиновое»)
Вызовы / необходимость адаптации	
<ul style="list-style-type: none"> - Профессионализация всех предлагаемых услуг в терминах заметности в сети; возможность менять систему; эксклюзивность - Использование мультипликаторного эффекта - Возможность изменить систему (новые схемы финансирования, взаимодействие с политикой высшего образования) 	

Контактная информация

Вернер Паммингер

Руководитель TMG

Тел: +43 732 79810-5001
werner.pamminger@tmg.at
www.clusterland.at

Clusterland Oberösterreich GmbH поддерживает кластерные и сетевые инициативы и стимулирует инновационную деятельность путем организации сотрудничества и оказания помощи для повышения конкурентоспособности предприятий.

Все права защищены, особенно право копировать, распространять и переводить. Эти слайды нельзя воспроизводить, копировать или распространять, полностью или частично, в любой форме и любыми способами, без предварительного получения письменного согласия Clusterland Oberösterreich GmbH.

Содержание

- ▶ Основные принципы кластерной и сетевой политики Верхней Австрии
- ▶ Структура и услуги Clusterland Верхней Австрии
- ▶ Выгоды для участников кластеров и сетей
- ▶ Приложение: Общий обзор кластеров и сетей

Участники АК: охвачены все сегменты отраслевой цепочки стоимости



Участники – лидеры продаж

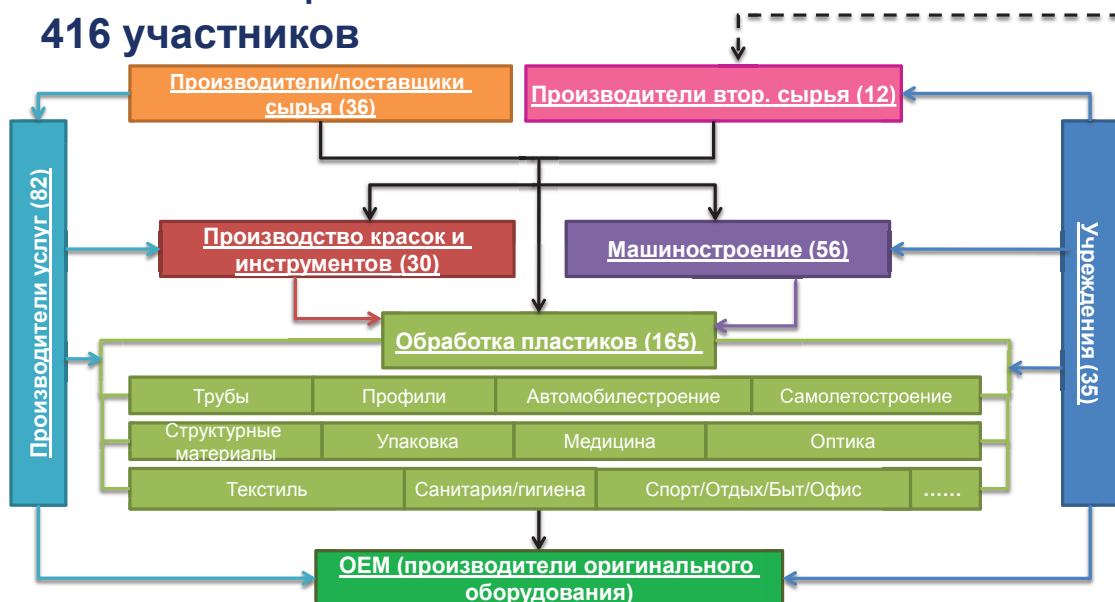


Пластиковый кластер



Количество партнеров:	416
Оборот:	15 млрд. евро
Количество занятых:	52.300
Доля экспорта в обороте:	~ 65 %
Затраты на ИР как % оборота:	~ 3,6 %
Малые предприятия	31 %
МСП:	52 %
Крупные предприятия:	17 %
185 компаний из Верхней Австрии	44 %
86 компаний из Нижней Австрии	21 %
27 компаний из Зальцбурга	6 %

Охват всей цепочки стоимости: 416 участников



Участники ПК – лидеры по обороту

Сырье/вторичные материалы



Обработка полимеров



Машины и оборудование



Производство инструментов/форм



Производители услуг



Трансфер технологий



© Clusterland Upper A

Seite 101

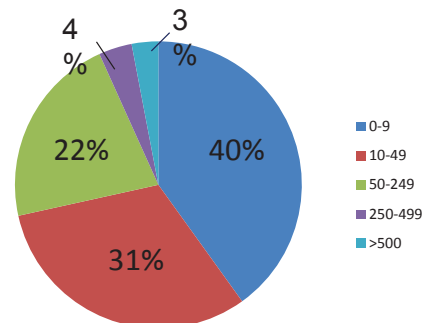
Кластер мебели и деревянного домостроения (КМД)



Факты и цифры

- Количество участников: 247
- Оборот: €2,77 млрд.
- К-во работников: 15,000
- Доля экспорта: 36%

Структура



Участники КМД: охвачены все сегменты цепочки стоимости

Многие наши партнеры действуют в нескольких сегментах отрасли!



Участники КМД

Номер 1 в мебельной отрасли

Значительный потенциал в деревообрабатывающей промышленности



Участники КМД

Активные и инновационные деревообрабатывающие компании



Участники КМД

Мощная сеть поставщиков

Образование, профобучение, ИР



Структура кластера

По всей цепочке стоимости



Участники кластера медицинских технологий



Участники КМТ

CLUSTERLAND
OBERÖSTERREICH GmbH



© Clusterland Upper Austria Ltd

стр. 109
27 March 2015

Кластер мехатроники (КМ): ключевые аспекты и стратегические направления

CLUSTERLAND
OBERÖSTERREICH GmbH



© Clusterland Upper Austria Ltd

стр. 110
27 March 2015

Участники КМ: охвачены все сегменты цепочки стоимости

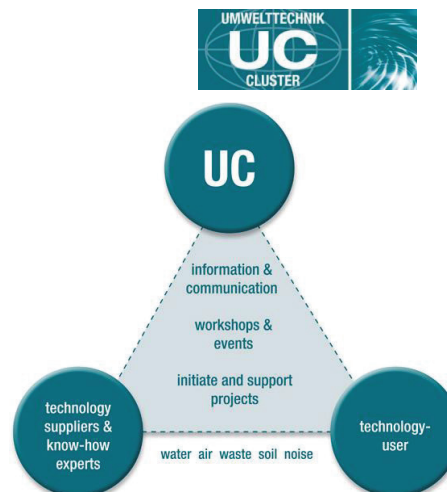


Участники КМ – лидеры по обороту



Кластер экологических технологий (КЭТ)

- Основан: в ноябре 2009 г. (01/06 – 11/09 «Сеть экологических технологий»)
- 152 участника (март 2013 г.)
- Фокус: организация и мониторинг реализации национальных и международных проектов в сфере экологических и энергетических технологий. Трансфер ноу-хау и know-who («знать кто»)
- Тесное сотрудничество с Сетью ресурсо- и энергоэффективности (NREE)



Участники КЭТ: разные сегменты отрасли



Участники КЭТ



Сеть человеческих ресурсов (СЧР)

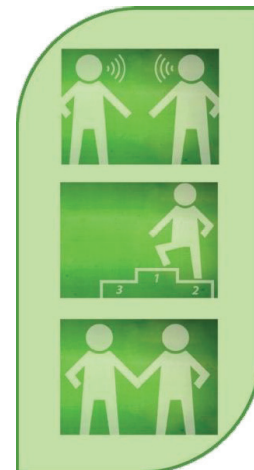


По всем вопросам **управления кадрами** обращайтесь **в первую очередь к нам.**

СЧР – центр компетенций по сотрудничеству в сфере **управления кадрами.**

Мы знаем, кто знает; мы сотрудничаем со 150 компаниями.

Мы повышаем заметность наших партнеров и создаем позитивный имидж компаний Верхней Австрии.



Участники СЧР

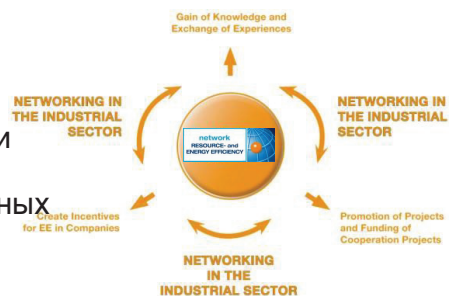


Сеть ресурс- и энергоэффективности (NREE)



- Основана: в мае 2009 г.
(до 2-2011 – «Сеть энергоэффективности» (NEE))

- Фокус: анализ энергоэффективности промышленного производства, организация и мониторинг реализации проектов по повышению энергоэффективности производственных процессов в промышленности



- Тесное сотрудничество с кластером экологических технологий

Получение знаний, обмен опытом. Сотрудничество с промышленным сектором. Продвижение проектов, налаживание сотрудничества. Сотрудничество с промышленным сектором. Создание стимулов для повышения компаниями энергоэффективности. Сотрудничество с промышленным сектором.

Австрийские кластеры - сотрудничество

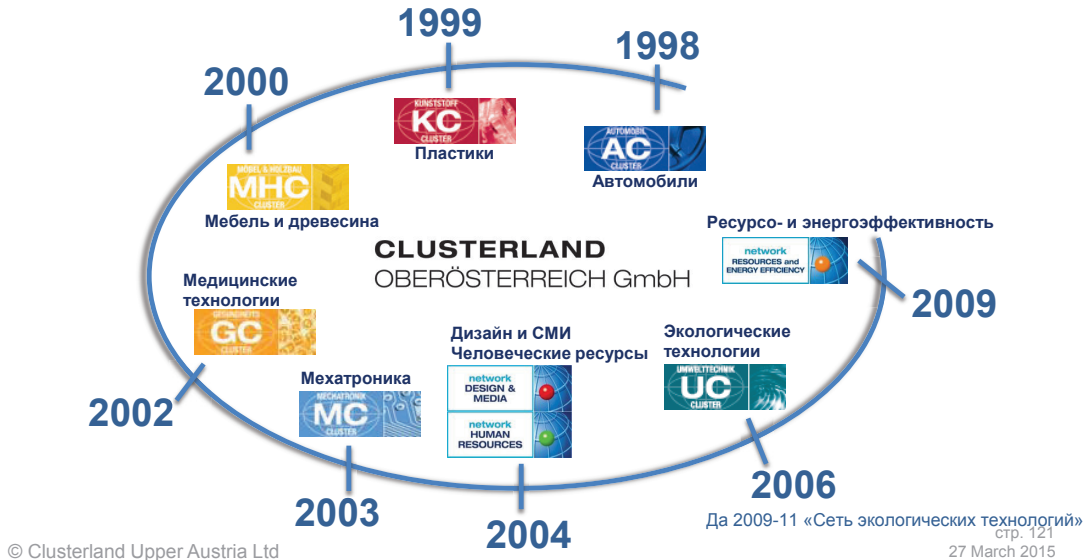


Что это?

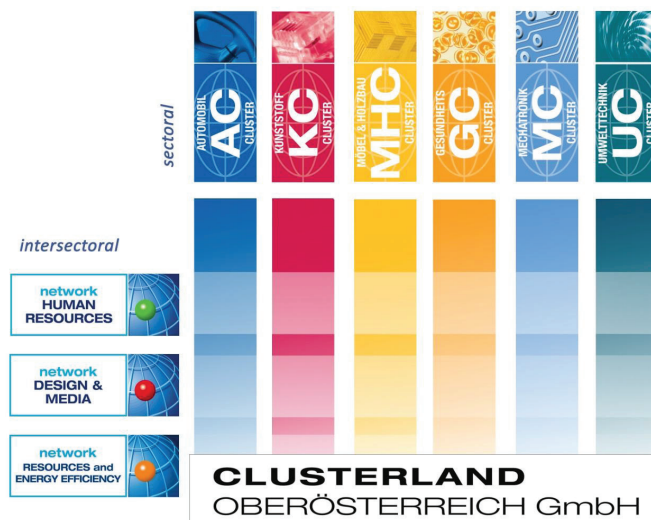


1-я причина успеха кросс-кластерных инноваций в Верхней Австрии

2-я причина успеха кросс-кластерных инноваций в Верхней Австрии



3-я причина успеха кросс-кластерных инноваций в Верхней Австрии



Миссия и цель



Our Mission

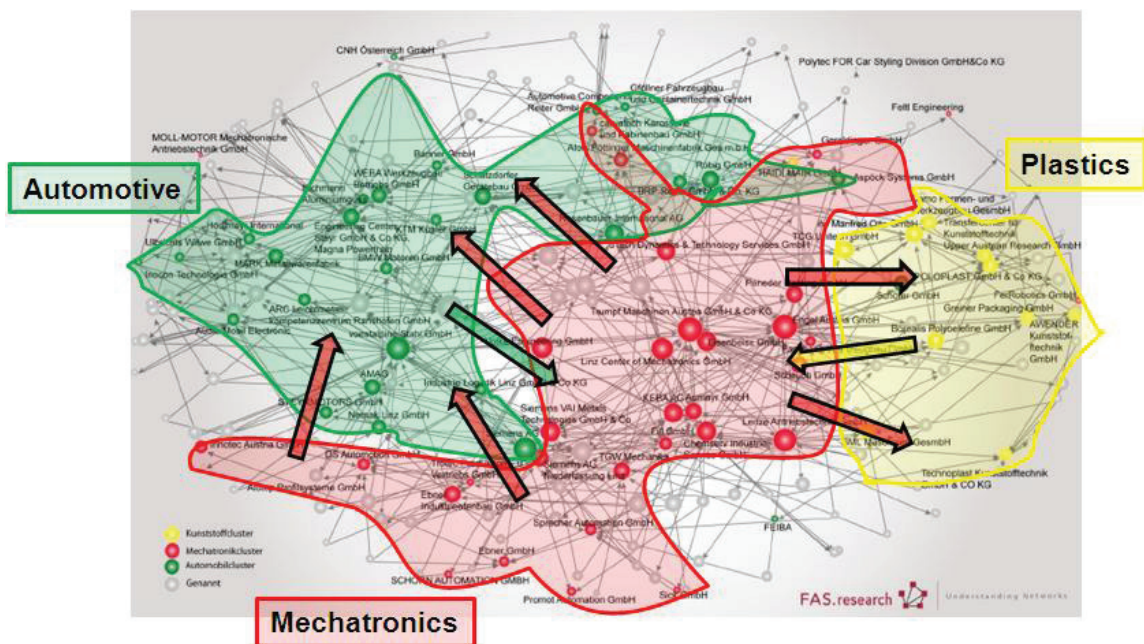
Мы налаживаем и поддерживаем
сотрудничество



Our Vision

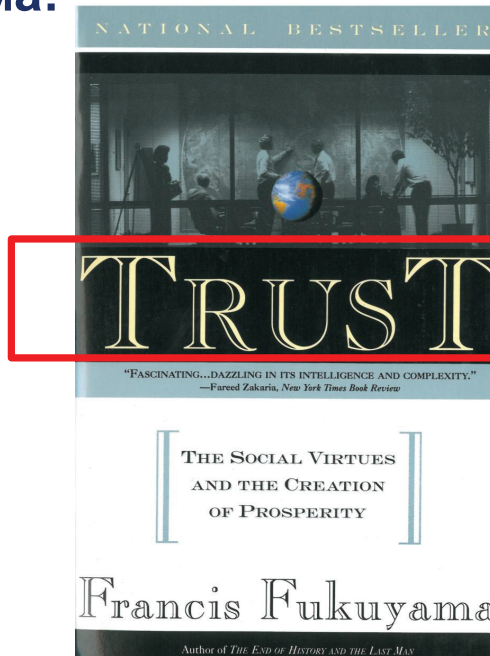
Мы – центр компетенций по сотрудничеству
бизнес-сетей

Региональные цепочки стоимости взаимосвязаны



Наша главная тема:

Фрэнсис ФУКУЯМА
ДОВЕРИЕ
СОЦИАЛЬНЫЕ ДОБРОДЕТЕЛИ
И ПУТЬ К ПРОЦВЕТАНИЮ



Кластерный процесс



Наш регион – наш рынок

