

ОБЗОР ОТРАСЛЕВОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ



Стратегия повышения отраслевой конкурентоспособности Казахстана — Фаза II

РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ДЛЯ СЕКТОРА ИТ

A large, stylized world map composed of a grid of small white dots on a dark purple background, spanning the width of the page.

**OECD
EURASIA**
COMPETITIVENESS PROGRAMME

9^{ое} заседание Рабочей группы
5 февраля 2013 года
Астана, Казахстан



Проект финансируется совместно
с Европейским союзом

ОЭСР - Развитие частного сектора

Краткий обзор

Контекст:
результаты
последнего
заседания РГ в
октябре

- Программа установления деловых связей - реализация
 - Обсуждены примеры успешных программ, предусматривающих установление деловых связей и повышение квалификации кадров в Казахстане («Astrium»)
 - Обсуждены следующие действия, необходимые для реализации предлагаемой Программы установления деловых связей
- Бизнес-инкубаторы и акселераторы в сфере ИТ - сравнительный анализ
 - Сообщены результаты международного сравнительного анализа передовых программ по созданию и развитию бизнес-инкубаторов и акселераторов
 - Обсуждены выводы для Казахстана

Меры, принятые с
момента послед-
него заседания РГ в
октябре

- Составлено политическое руководство по программе установления деловых связей
- Подготовлен общий план деятельности РГ на следующие три года

Круг вопросов для
обсуждения на
данном заседании

- Будущие сферы сотрудничества
- Частота и формат заседаний Рабочей группы
- Состав Рабочей группы, роль группы специалистов ОЭСР, роль участников Рабочей группы, привлечение членов, приглашенные докладчики и международные эксперты
- Взаимодействие за рамками заседаний Рабочей группы и обмен информацией

Повестка дня

- I. Каких результатов добилась Рабочая группа по Программе установления деловых связей?**
 1. Какова была исходная ситуация?
 2. Какая методика была выбрана?
 3. Каковы основные результаты и текущее положение дел?

- II. Каких результатов добилась Рабочая группа по бизнес-инкубаторам в сфере ИТ?**
 1. Какова была исходная ситуация?
 2. Какая методика была выбрана?
 3. Каковы основные результаты и текущее положение дел?

- III. Каков рекомендуемый план действий в будущем?**

- IV. Какие основные выводы можно сделать из нашего сотрудничества?**

- V. Что можно предложить для улучшения сотрудничества в будущем?**

Казахстан поставил перед собой смелые и масштабные цели развития сектора ИКТ

Казахстан в 2010 году



Казахстан в 2014 году



План развития сектора ИКТ, принятый Правительством Казахстана (некоторые цели)

Размер сектора ИКТ

90 млрд. тенге

172 млрд. тенге

Доля сектора ИКТ в ВВП

3,3%

3,8%

Рынок ИТ - доля местного компонента

7%

32%

ИТ-услуги - доля местного компонента

30%

80%

ИТ-оборудование - доля местн. компонента

3%

10%

Пакетное ПО - доля местного компонента

2%

15%

Структура отрасли

Лишь 2 % на экспорт, зависимость от спроса со стороны государственного сектора

«Конкуренция, ориентация на экспорт»

Результаты исследования потенциала страны, проведенного ОЭСР, сектор ИТ

Спрос и предложение в отрасли ИТ

Большое число вакантных мест в сфере ИТ

Качество предлагаемого обучения

Плохое качество по мнению >50% респондентов

Дефиц. специалисты по мнению >20% фирм

Системные администраторы, сетевые инженеры, специалисты технической поддержки

Дефиц. специалисты по мнению >30% фирм



Разработчики приложений и БД

Дефиц. специалисты по мнению >40% фирм

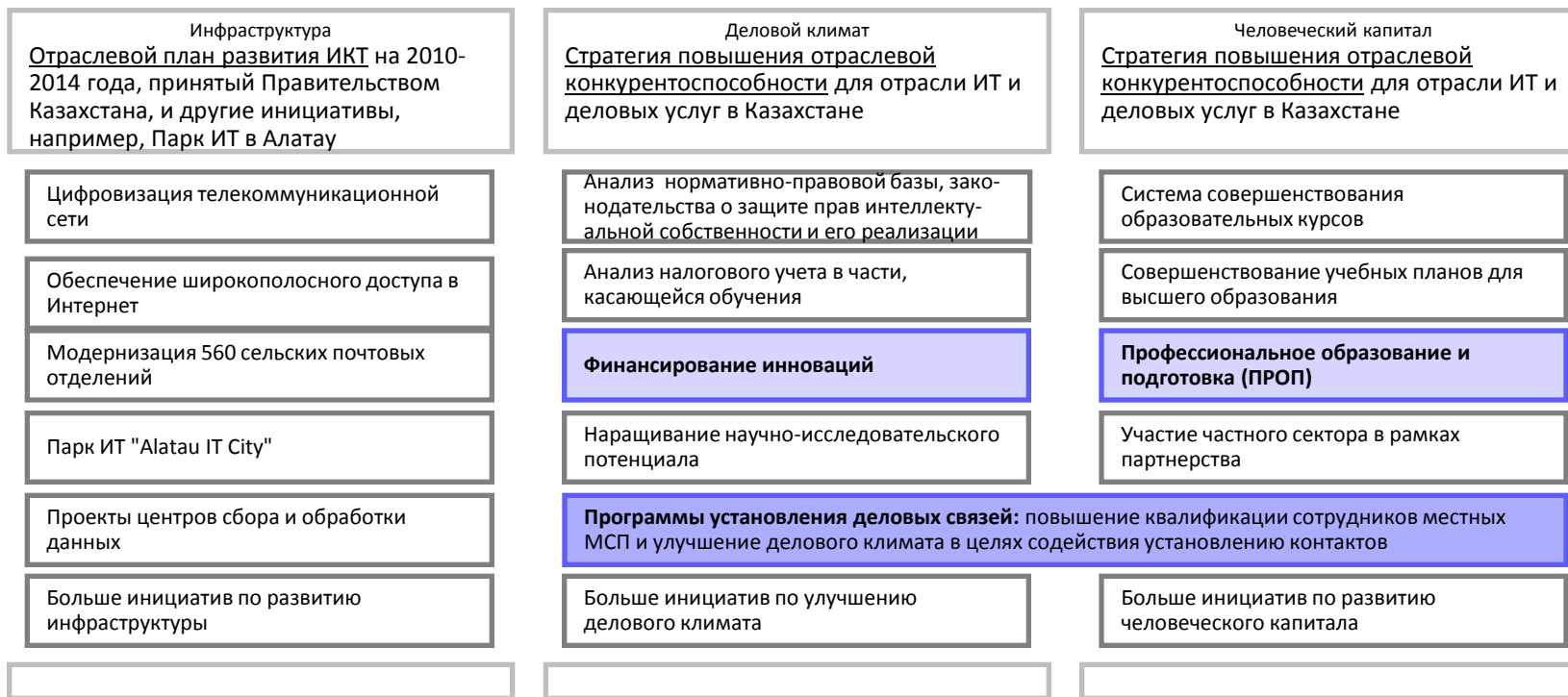
Менеджеры и руководители проектов

Стремление удовлетворить спрос на рынке

Исполнение масштабных планов Казахстана требует модернизации инфраструктуры, улучшения деловой среды и повышения квалификации рабочей силы

-  Основные мероприятия в рамках Стратегии повышения отраслевой конкурентоспособности
-  Дополнительные инициативы

Отрасль ИКТ в Казахстане



Программа установления деловых связей - лишь одна из нескольких инициатив, требующихся для реализации масштабных планов Казахстана

Реализация Программы установления деловых связей как наиболее важной инициативы

Схема определения приоритетности инициатив
(только наиболее значимые варианты)



Целесообразность
(Определяется как совокупность таких факторов, как затраты, возможность запуска пилотного проекта и полномасштабной реализации программы)

Преимущества для заинтересованных сторон
(Определяются как совокупность таких факторов, как результативность, масштаб и сотрудничество)

Источник: анализ ОЭСР

Результативность: Реализация инициатив способствует расширению возможностей трудоустройства учащихся, повышению конкурентоспособности предприятий и наращиванию потенциала университетов - В регионе нет конкурирующей инициативы

Масштаб: Большое число лиц / организаций, которых затрагивает инициатива - Инициатива может быть реализована в других отраслях

Сотрудничество: Проект позволил бы установить диалог между различными заинтересованными сторонами - инициатива носит явно общенациональный характер

Затраты: Ограниченная сумма расходов, связанных с инициативой, и/или возможность их разделения между заинтересованными сторонами - Первых результатов можно добиться в относительно короткие сроки

Разработка: За реализацию пилотного проекта могла бы отвечать существующая структура - Для реализации более масштабных мероприятий можно использовать некоторые существующие местные инициативы

Полномасштабная реализация: Эффективное осуществление пилотного проекта – Возможность расширения мер на основе опыта, полученного в рамках пилотного проекта

Цель Программы установления деловых связей - устранение препятствий, вызванных недостатками рынка и нехваткой квалифицированных специалистов

3 вида деловых связей между МНП и МСП

1. Связи с поставщиками: многонациональные предприятия закупают компоненты, материалы или услуги на месте
2. Связи с заказчиками: многонациональные предприятия передают распределение фирменной продукции на аутсорсинг
3. Связи с технологическими партнерами: многонациональные предприятия выступают инициаторами сотрудничества с местными МСП, в том числе в форме совместных предприятий, лицензий и стратегических союзов, совместных НИОКР, совместной маркетинговой деятельности и общих образовательных проектов

Преимущества деловых связей

- Передача технологий - МСП, имеющие деловые отношения с многонациональными предприятиями, могут выгодно воспользоваться «побочными эффектами» такого сотрудничества, так как у них появляется возможность позаимствовать ноу-хау и технологии своих коллег
- Местный компонент - подобные деловые связи увеличивают долю местного производства
- Ускорение инновационного развития, повышение темпов экономического роста и уровня занятости

Недостатки рынка могут препятствовать формированию связей

- Деловые связи должны возникать как результат рыночных сил: глобализация производственно-сбытовой цепочки изменила способ организации производства, создавая новые отношения между партнерами и способствуя установлению деловых связей
- Однако рыночные силы могут не привести к положительным результатам по ряду причин, в том числе:
 1. Отсутствие информации о возможностях установления деловых контактов
 2. Нехватка местных квалифицированных кадров
 3. Неблагоприятный деловой климат (нормативно-правовая база, деловой оборот и т. д.)

Программы установления деловых связей направлены на устранение препятствий

- Задача - преодолеть недостатки рынка и способствовать расширению связей между МСП и многонациональными предприятиями за счет:
 1. Улучшения делового климата в стране
 2. Повышения качества и увеличения количества местных трудовых ресурсов
 3. Обеспечения доступности информации
 4. Содействия установлению деловых контактов между многонациональными предприятиями и МСП

Повестка дня

- I. Каких результатов добилась Рабочая группа по Программе установления деловых связей?**
 - 1. Какова была исходная ситуация?
 - 2. Какая методика была выбрана?
 - 3. Каковы основные результаты и текущее положение дел?

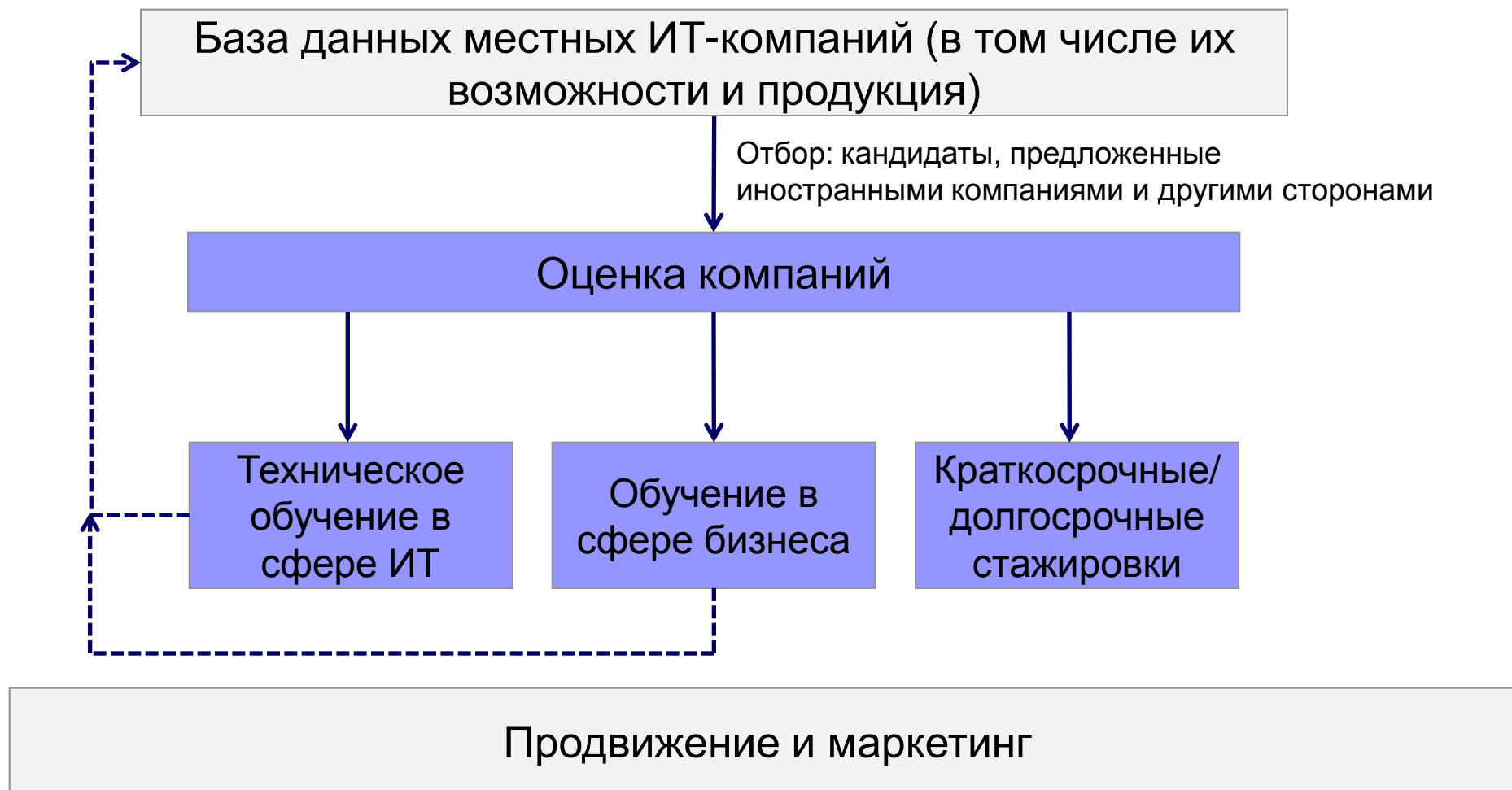
- II. Каких результатов добилась Рабочая группа по бизнес-инкубаторам в сфере ИТ?**
 - 1. Какова была исходная ситуация?
 - 2. Какая методика была выбрана?
 - 3. Каковы основные результаты и текущее положение дел?

- III. Каков рекомендуемый план действий в будущем?**

- IV. Какие основные выводы можно сделать из нашего сотрудничества?**

- V. Что можно предложить для улучшения сотрудничества в будущем?**

Разработано предложение по комплексной Программе установления деловых связей



Предлагаемая Программа установления деловых связей состоит из 6 модулей

Модули

1 **Создание отраслевой базы данных и отбор местных ИТ-компаний**

2 **Оценка местных ИТ-компаний**

3 **Техническое обучение**

4 **Обучение в сфере управления и бизнеса**

5 **Программы обмена и стажировки за рубежом**

6 **Продвижение и маркетинг**

+ **Общая координация**

Цели модулей

- Усиление внимания к отечественным МСП, работающим в сфере ИТ
- Содействие в согласовании спроса и предложения в отрасли
- Отбор МСП, обладающих большим потенциалом развития

- Оценка слабых сторон отобранных МСП в части, касающейся их технического уровня и управления

- Решение проблемы нехватки технических навыков в отобранных ИТ-компаниях

- Решение проблемы нехватки деловых и управленческих навыков в местных ИТ-компаниях

- Установление тесных и долгосрочных отношений между отечественными и иностранными компаниями
- Развитие технических навыков и/или социальных и лидерских качеств

- Повышение интереса к программе для обеспечения ее эффективности
- Продвижение компаний, которым оказывается поддержка, чтобы помочь им добиться успеха

- Управление ресурсами, выделенными на реализацию программы, и обеспечение согласованности действий для достижения поставленных целей в оговоренные сроки

Повестка дня

- I. Каких результатов добилась Рабочая группа по Программе установления деловых связей?**
 - 1. Какова была исходная ситуация?
 - 2. Какая методика была выбрана?
 - 3. Каковы основные результаты и текущее положение дел?

- II. Каких результатов добилась Рабочая группа по бизнес-инкубаторам в сфере ИТ?**
 - 1. Какова была исходная ситуация?
 - 2. Какая методика была выбрана?
 - 3. Каковы основные результаты и текущее положение дел?

- III. Каков рекомендуемый план действий в будущем?**

- IV. Какие основные выводы можно сделать из нашего сотрудничества?**

- V. Что можно предложить для улучшения сотрудничества в будущем?**

Программа установления деловых связей готова к реализации, в связи с чем требуется выделение соответствующего бюджета и назначение специальной группы

Модули	Текущая ситуация	Необходимые условия для дальнейшей работы
1 Создание отраслевой базы данных и отбор местных ИТ-компаний	<ul style="list-style-type: none">• Компании занесены в БД• Указаны неполные данные об их возможностях• Определены критерии и порядок отбора	<ul style="list-style-type: none">• Выделение необходимого бюджета• Назначение специальной группы
2 Оценка местных ИТ-компаний	<ul style="list-style-type: none">• Определены параметры оценки• Предложен формат отчета по результатам оценки	
3 Техническое обучение	<ul style="list-style-type: none">• Составлен список квалификаций и соответствующих сертификатов• Определен процесс обучения	
4 Обучение в сфере бизнеса и оказание консультационных услуг	<ul style="list-style-type: none">• Составлен список квалификаций и соответствующих сертификатов• Определен процесс обучения	
5 Программы обмена и стажировки за рубежом	<ul style="list-style-type: none">• Определены виды, целевая аудитория и процедура стажировок	
6 Продвижение и маркетинг	<ul style="list-style-type: none">• Масштаб определен	
Общая координация	<ul style="list-style-type: none">• Определена группа и сроки• Составлен бюджет по каждому модулю	

Подробные указания по реализации программы даны в руководстве



Руководство по совершенствованию профессиональных навыков в сфере ИТ за счет развития государственно-частного партнерства

Основное содержание

ИКТ и квалификация кадров в Казахстане

- ✓ Что такое ИКТ?
- ✓ Значение ИКТ
- ✓ Масштабные цели развития ИКТ в Казахстане
- ✓ Важность развития профессиональных навыков

Мировой передовой опыт в области развития профессиональных навыков за счет развития ГЧП

- ✓ Представление различных форм государственно-частного партнерства, способствующих развитию профессиональных навыков
- ✓ Типология и международный опыт
- ✓ Акцент на программы установления деловых связей

Предложение по программе установления деловых связей в Казахстане

- ✓ Методика и масштаб
- ✓ Описание 6 модулей
- ✓ Сроки
- ✓ Участие частного сектора
- ✓ Группа, отвечающая за реализацию программы
- ✓ Бюджет
- ✓ Рекомендации

Презентация данного руководства состоится завтра, в среду, 6 февраля, в 17.00 в отеле «Rixos President Hotel»

Повестка дня

- I. Каких результатов добилась Рабочая группа по Программе установления деловых связей?**
 - 1. Какова была исходная ситуация?
 - 2. Какая методика была выбрана?
 - 3. Каковы основные результаты и текущее положение дел?

- II. Каких результатов добилась Рабочая группа по бизнес-инкубаторам в сфере ИТ?**
 - 1. Какова была исходная ситуация?
 - 2. Какая методика была выбрана?
 - 3. Каковы основные результаты и текущее положение дел?

- III. Каков рекомендуемый план действий в будущем?**

- IV. Какие основные выводы можно сделать из нашего сотрудничества?**

- V. Что можно предложить для улучшения сотрудничества в будущем?**

Развитие предпринимательской деятельности и технологий - ключевой элемент казахской стратегии развития сектора ИТ

- *«Отечественное предпринимательство является движущей силой нового экономического курса. Доля малого и среднего бизнеса в экономике должна к 2030 году вырасти, по крайней, мере вдвое», «мы должны принять меры по полноценной кооперации науки и бизнеса» (*)*.
 - Уже сейчас реализуются различные инициативы, в том числе бизнес-инкубаторы для инновационных предприятий
 - Среди других инициатив особого внимания заслуживает совместный проект с Агентством США по международному сотрудничеству, предусматривающий оказание содействия в реализации программ по поддержке МСП
- > Рабочая группа расширила рамки своей деятельности, занявшись вопросом развития технологических бизнес-инкубаторов
- С целью представить Министерству транспорта и коммуникаций, АО «Национальный инфокоммуникационный холдинг «Зерде» и другим представителям сектора ИТ в Казахстане выводов из международного опыта

Фонд развития ИКТ незамедлительно воспользовался результатами исследований и предоставленными контактами

(*) Цитаты из Послания Президента Н.А. Назарбаева "Стратегия "Казахстан-2050"

Необходимость создания технологических бизнес-инкубаторов обусловлена тем, что недостатки рынка и системы ограничивают шансы малых предприятий на выживание

Новые компании сталкиваются с многочисленными проблемами

- Этап создания предприятия связан с большой неуверенностью
 - Высокие первоначальные и постоянные затраты
 - Отсутствие доступа к акционерному капиталу / проблемы, связанные с движением денежных средств
 - Недостаточный объем технической информации и сведений о рынке
 - Слабые навыки управления

Основная цель технологических бизнес-инкубаторов - повысить шансы новых компаний на выживание

- Необходимость оказания государственной поддержки обусловлена тем, что недостатки рынка и системы ограничивают шансы малых технологических фирм на выживание, а также способность предпринимателей преодолеть состояние неопределенности и препятствия на ранних этапах создания бизнеса

При этом технологические инкубаторы позволяют достичь более широких целей

- Технологические бизнес-инкубаторы способствуют достижению более широких целей
 - Укрепление потенциала предпринимателей
 - Экономическое развитие страны
 - Технологическое развитие

Международный опыт подтверждает преимущества технологических инкубаторов

- Оценка технологических бизнес-инкубаторов выявила положительное воздействие, оказываемое ими на недавно созданные компании с точки зрения повышения шансов на выживание

Примечание: Около 90 процентов бизнес-инкубаторов в США финансируются государственными органами, правительством и научными учреждениями как совместно, так и по отдельности. Одна из причин - высокие постоянные затраты на приобретение или строительство объектов; большинство бизнес-инкубаторов не обладают экономической самостоятельностью в течение первых пяти-семи лет (OECD, 1997)

Повестка дня

- I. Каких результатов добилась Рабочая группа по Программе установления деловых связей?**
 1. Какова была исходная ситуация?
 2. Какая методика была выбрана?
 3. Каковы основные результаты и текущее положение дел?

- II. Каких результатов добилась Рабочая группа по бизнес-инкубаторам в сфере ИТ?**
 1. Какова была исходная ситуация?
 2. Какая методика была выбрана?
 3. Каковы основные результаты и текущее положение дел?

- III. Каков рекомендуемый план действий в будущем?**

- IV. Какие основные выводы можно сделать из нашего сотрудничества?**

- V. Что можно предложить для улучшения сотрудничества в будущем?**

Мы провели сравнительный анализ 11 иностранных программ

Программа	Страна	Лицо, давшее интервью	Позиция	Бизнес-инкубатор / акселератор
EXIST	 DE	Георг Эссерт	Руководитель проекта «EXIST» в Ольденбургском университете	Бизнес-инкубатор
Barcelona Activa	 ES	Марк Санс	Руководитель PR-службы	Бизнес-инкубатор
Tekes	 FI	Хяурюнен Юкка	Директор программы «Tekes»	Бизнес-инкубатор
Израильская программа развития бизнес-инкубаторов	 IS	Йосси Смолер	Директор программы по развитию технологических бизнес-инкубаторов	Бизнес-инкубатор
Программа развития бизнес-акселераторов в «силиконовой долине» Германии	 DE	Дитмар Хархофф	Председатель	Бизнес-акселератор
Программа начального финансирования	 AU	Карл Шиллер	Руководитель подразделения по фин-нию иннов. проектов на начальной стадии разработки	Бизнес-акселератор
Torch	 CN	Лиан Гуи	Профессор стратегического управления и инноваций, Гарвардская школа бизнеса	Бизнес-инкубатор
TechStars	 US	Дэвид Коэн	Генеральный директор	Бизнес-акселератор
РАСТІ	 BR	Мария Элис Лахорге	Член ассоциации «ANPROTEC»	Бизнес-инкубатор
Чешский союз ИКТ	 CZ	Михал Залешак	Исполнительный директор	Бизнес-инкубатор
Venturelab	 CH	Йорди Монсеррат	Региональный директор Института молодых предпринимателей	Бизнес-инкубатор

Разноплановая выборка

Большинство программ получали финансовую поддержку

Разнообразная география

- 7 в Европе, 1 на Ближнем Востоке, 2 в Северной и Южной Америке и 1 в Азии
- 9 стран-участниц ОЭСР и 2 государства, не входящих в состав организации (Китай и Бразилия)

Различные виды программ

- 8 бизнес-инкубаторов
- 3 бизнес-акселераторов

Различный опыт респондентов

- 6 с опытом научной/технической работы
- 5 с опытом работы в частном секторе или государственном управлении

Повестка дня

- I. Каких результатов добилась Рабочая группа по Программе установления деловых связей?**
 - 1. Какова была исходная ситуация?
 - 2. Какая методика была выбрана?
 - 3. Каковы основные результаты и текущее положение дел?

- II. Каких результатов добилась Рабочая группа по бизнес-инкубаторам в сфере ИТ?**
 - 1. Какова была исходная ситуация?
 - 2. Какая методика была выбрана?
 - 3. Каковы основные результаты и текущее положение дел?

- III. Каков рекомендуемый план действий в будущем?**

- IV. Какие основные выводы можно сделать из нашего сотрудничества?**

- V. Что можно предложить для улучшения сотрудничества в будущем?**

Ключевые выводы по семи направлениям

Предоставлены Фонду развития ИКТ наряду с соответствующими контактами

Основные изучавшиеся направления	Ключевые выводы
1 Какая модель применялась?	 <p>Бизнес-инкубаторы и бизнес-акселераторы служат разным потребностям Модель акселераторов предусматривает усиленную отраслевую/географическую направленность Есть ограничения по минимальному размеру (например, поддержка оказывается 10 проектам)</p>
2 Как отбирались проекты?	 <p>Отбор производился на основе опыта и субъективного мнения специалистов в технической и деловой сфере... ... однако в передовых программах применялся и стандартный набор объективных критериев</p>
3 Какие услуги оказывал бизнес-инкубатор/акселератор?	 <p>В бизнес-инкубаторах основное внимание уделяется материальной базе и основам бизнеса Бизнес-акселераторы предоставляют финансовую поддержку, технические консультации и доступ к сетям</p>
4 Какой вид финансирования предоставлялся?	 <p>Финансирование дифференцируется в зависимости от отрасли и этапа развития компании Важным дополнением является доступ к системам финансирования и поддержка в сборе средств Финансирование зачастую привязано к заранее определенным этапам</p>
5 Какой была исполнительная группа и руководство?	 <p>Рациональное руководство во главе с одним ведущим органом Небольшой совет из экспертов Руководство программы, обладающее широкими полномочиями</p>
6 Как руководство определяло успех?	 <p>Результаты можно определить только в среднесрочной перспективе Ключевые показатели эффективности включали масштаб производственной деятельности и уровень выживаемости компаний</p>
7 Ключевые факторы успеха	 <p>Долгосрочная заинтересованность Профессионализм группы исполнителей Эффективное управление и стабильная политическая поддержка Обширная сеть научно-исследовательских институтов, многонациональных предприятий и частных инвесторов</p>

Повестка дня

- I. Каких результатов добилась Рабочая группа по Программе установления деловых связей?**
 - 1. Какова была исходная ситуация?
 - 2. Какая методика была выбрана?
 - 3. Каковы основные результаты и текущее положение дел?

- II. Каких результатов добилась Рабочая группа по бизнес-инкубаторам в сфере ИТ?**
 - 1. Какова была исходная ситуация?
 - 2. Какая методика была выбрана?
 - 3. Каковы основные результаты и текущее положение дел?

- III. Каков рекомендуемый план действий в будущем?**

- IV. Какие основные выводы можно сделать из нашего сотрудничества?**

- V. Что можно предложить для улучшения сотрудничества в будущем?**

Подробный график реализации Программы установления деловых связей на первые 12 месяцев

Программа установления деловых связей

	2013 ГОД											
	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
Создание отраслевой базы данных и отбор МСП	<i>Отбор МСП (~30) для участия в пилотном проекте</i>			<i>Занесение данных об отобранных МСП</i>		<i>Завершающая очистка БД (удаление незаинтересов. МСП)</i>			<i>Начало отбора МСП для полномасштабной реализации программы</i>			
Оценка недостающих навыков	[Горизонтальная линия]					[Горизонтальная линия]		[Горизонтальная линия]				
Техническое обучение • Составление списка утвержденных курсов и продавцов • Отбор кандидатов • Обучение	[Горизонтальная линия]					[Горизонтальная линия]			[Горизонтальная линия]			
Обучение в сфере бизнеса • Составление списка утвержденных курсов и продавцов • Отбор кандидатов • Обучение	[Горизонтальная линия]					[Горизонтальная линия]			[Горизонтальная линия]			
Обмены и стажировки • Утверждение предложений многонациональных предприятий по формату обменов и стажировок • Отбор кандидатов • Организационные мероприятия • Обмены и стажировки	[Горизонтальная линия]					[Горизонтальная линия]			[Горизонтальная линия]			
Продвижение и маркетинг • Коорд-ние взаимодействия по отраслевой БД • Планирование ежегодного мероприятия • Организация и рекламирование ежегодного мероприятия (в 10-м месяце)	[Горизонтальная линия]							[Горизонтальная линия]				
Общая координация	[Горизонтальная линия]		[Горизонтальная линия]			[Горизонтальная линия]			[Горизонтальная линия]		[Горизонтальная линия]	

В течение следующих 3 лет Рабочая группа продолжит начатую работу и проведет некоторые другие мероприятия

Деятельность РГ
Предварительный
график

	2013 ГОД				2014 ГОД				2015 ГОД			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Содействие в проведении отраслевых реформ												
Программа установления деловых связей - реализация												
•Первый пилотный год												
•Полномасштабная реализация												
Политика развития бизнес-инкубаторов, предпринимательской деятельности и инноваций - Анализ, координация и оптимизация												
•Анализ текущих программ по сравнению с передовым опытом												
•Координирование существующих инициатив и оптимизация политики												
Другие инициативы												
•Представление примеров успешного развития человеческого капитала в секторе ИТ в странах-участницах ОЭСР и других регионах												
•Анализ политических преобразований, рассматриваемых правительством												
•Привлечение специалистов ОЭСР, международных и региональных экспертов												
Контроль												
•Рассмотрение и анализ результатов												
•Составление конкретных рекомендаций по дальнейшему реформированию												

Примечание: это примерный план работ, выносимый на рассмотрение Рабочей группы. Он может быть изменен, особенно в части, касающейся новых инициатив, в зависимости от выбранного политического курса.

Повестка дня

- I. Каких результатов добилась Рабочая группа по Программе установления деловых связей?**
 - 1. Какова была исходная ситуация?
 - 2. Какая методика была выбрана?
 - 3. Каковы основные результаты и текущее положение дел?

- II. Каких результатов добилась Рабочая группа по бизнес-инкубаторам в сфере ИТ?**
 - 1. Какова была исходная ситуация?
 - 2. Какая методика была выбрана?
 - 3. Каковы основные результаты и текущее положение дел?

- III. Каков рекомендуемый план действий в будущем?**

- IV. Какие основные выводы можно сделать из нашего сотрудничества?**

- V. Что можно предложить для улучшения сотрудничества в будущем?**

При переходе от стратегии к реализации были выявлены некоторые проблемы, которые можно легко устранить

Некоторые выявленные проблемы

- **Ясность задач и функций**
 - По мере работы необходимо корректировать задачи Рабочей группы и функции ОЭСР, которые обсуждались в начале проекта
- **Усиление интеграции Рабочей группы в государственные процессы**
 - Усиление ведущей роли государственных органов в Рабочей группе
- **Ресурсы для деятельности Рабочей группы на уровне управления**
 - Необходимость обеспечить реализацию действий, утвержденных Рабочей группой
- **Процесс составления бюджета**
 - Необходимость минимизировать зависимость от государственных процессов финансового планирования
- **Участие отечественных компаний и МСП**
 - Необходимость обеспечить непрерывное участие местных организаций



Возможные предложения на будущее

- Постановка четких задач перед Рабочей группой и определение функций ОЭСР в самом начале проекта
- Ежегодный пересмотр таких задач и функций
- Усиление трехстороннего взаимодействия между специалистами ОЭСР, председателем Рабочей группы и председателем Управляющего комитета
- Назначение в Министерстве транспорта и коммуникаций ответственного за прямое еженедельное взаимодействие
- Назначение оперативного секретаря Рабочей группы
- Возможность выполнения работ оперативными группами, состоящими из членов РГ и подотчетными перед РГ в целом
- Установление более тесного сотрудничества с АО «Национальный инфокоммуникационный холдинг «Зерде» на уровне директоров
- Предоставление полной автономии местным партнерам по соответствующим модулям
- Оценка наличия бюджета и ресурсов перед началом реализации нового проекта
- Разработка гибких проектов, состоящих из нескольких модулей
- Приглашение большего числа представителей отечественных МСП на заседания РГ
- Разработка конкретных инициатив в самом начале деятельности РГ

Повестка дня

- I. Каких результатов добилась Рабочая группа по Программе установления деловых связей?**
 - 1. Какова была исходная ситуация?
 - 2. Какая методика была выбрана?
 - 3. Каковы основные результаты и текущее положение дел?

- II. Каких результатов добилась Рабочая группа по бизнес-инкубаторам в сфере ИТ?**
 - 1. Какова была исходная ситуация?
 - 2. Какая методика была выбрана?
 - 3. Каковы основные результаты и текущее положение дел?

- III. Каков рекомендуемый план действий в будущем?**

- IV. Какие основные выводы можно сделать из нашего сотрудничества?**

- V. Что можно предложить для улучшения сотрудничества в будущем?**

Запрос информации с целью сформулировать выводы, предложения и рекомендации по дальнейшему сотрудничеству

Продолжение и расширение деятельности, осуществляемой в Казахстане при поддержке ОЭСР:

- Проект «Повышение региональной конкурентоспособности»
- Проект «Повышение конкурентоспособности за счет реформирования государственного сектора»
- Другие возможные инициативы, в том числе мероприятия в области развития человеческого капитала, деловых связей и инноваций



Нам бы хотелось узнать ваше мнение по нескольким аспектам дальнейшего сотрудничества:

- Области сотрудничества?
- Состав Рабочей группы и роль ОЭСР?
- Роль участников Рабочей группы и занятость членов?
- Участие приглашенных докладчиков и международных экспертов?
- Частота и формат заседаний Рабочей группы?
- Взаимодействие за рамками заседаний Рабочей группы и обмен информацией?
- Другие темы

Приглашаем вас
на пресс-конференцию и коктейль,
которые состоятся завтра
в 17.00 в отеле «Rixos»

Контактная информация

Антонио СОММА

*Руководитель, Программа ОЭСР
по повышению конкурентоспособности
стран Евразии*

e-mail: antonio.somma@oecd.org

Жан-Франсуа ЛЯНЖЕЛЛЕ

*Руководитель проекта,
Программа ОЭСР по повышению
конкурентоспособности
стран Евразии*

e-mail: jean-francois.lengelle@oecd.org

Клемент БРЕНО

*Политический аналитик,
Программа ОЭСР по повышению
конкурентоспособности
стран Евразии*

e-mail: clement.brenot@oecd.org