Արտահանման դիվերսիֆիկացիայի և մրցունակության ուղղորդում. ինչպես ապահովել տնտեսական աճ և մեղմել աղքատությունը արտահանման միջոցով. արտահանման հարթակի կառուցում

Ջ. Լուիս Գուաշ
Համաշխարհային բանկ
Հայաստան, Դեկտեմբեր 2010

Այսպիսով... Դուք ցանկանում եք աճել արտահանման միջոցո՞վ... և ներառել ՓՄՁ-րին արտահանման շղթայի մեջ

- Դա կարելի է իրականացնել և համեմատաբար դյուրին է
- Այնուամենայնիվ, այն պահանջում է ղեկավա-րում, հանձնառություն և ընդգրկել մի շարք շահառուների
- Պասիվ և ակտիվ քաղաքականությունների և ծրագրերի համադրմամբ. նվազագույն հարթակ
- Բազմաթիվ օրինակներ LAC և ուրիշներից

Սցենար I

- Ընդհանուր իրավիճակ: արտահանմամբ պայմանավորված աճի ռազմավարություն

- Արտահանման առաջարկի զարգացում – կրիտիկական բլոկ:
  - Անհրաժեշտ է աջակցել խելամիտ ինդուստրիալ քաղաքականությամբ,
  - Դրդապատճառների և արդյունքի վրա հիմնված պետական ֆինանսավորման օգտագործում
  - Գիտելիքի փոխանցման վրա հիմնված
  - Աշխարհագրական և սեկտորալ պատշաճ թիրախավորում
  - Աստիճանաբար դադարեցում և արդյունքների գնահատում
  - բայց պետք է լրացվի…

Սցենար II

- Դուք Ընկերություն եք, որը ցանկանում է արտահանե՞լ․ ի՞նչ եք անում
  - Շուկայի բացահայտում?
  - Արտադրանքի առանձնահատկություններ/ստանդարտներ?
  - Հաճախորդի բացահայտում?
  - Արտահանման ծախսերի գնահատում?
  - Թույլատրություններ, որակի և/կամ բուսասանիտարական սերտիֆկատներ?
  - Փաթեթավորում?
  - Կոնսոլիդացիա? Մասշտաբի փոքրացում?
  - Մուտքի վճար?
  - Սառը շղթա?
  - Փոխադրման ծառայություն?
  - Վերջնական կետ?
  - Ապահովագրություն?
  - Մաքսատուն?
  - Ծագման սերտիֆիկատ?
  - Առևտրի ֆինանսներ?
- Բազմամոդալ օպերատոր?
- Որպես քաղաքականություն մշակող, ես պետք է աջակցե՞մ: Ի՞նչի վրա և ինչպե՞ս պետք է կառուցեմ արտահանման ծրագիրը/հիմքը

Հիմքեր

- Արդյո՞ք Կառավարությունը պետք է աջակցի արտահանման ջանքերին?
- Ի՞նչպիսին պիտի լինի աջակցությունը
- Աջակցության չափը?

Աջակցության հիմքեր

- Շուկայի ստանդարտ ձախողման խնդիրներ:
  - Հիմնախնդիրների կոորդինացիա
  - Հանրային բարիքների արտադրություն (տեղեկատվություն)
  - Արտաքին ազդեցություններ
  - Մեծաքանակություն/մասշտաբ/կրիտիկական մասսա
- Անարդյունավետ խթաններ-տրանզակցիոն ծախսեր-լրացնող քաղաքականություններ
- Հակադարձը. Կառավարության ձախողում? Իրականացման խնդիրներ
- Տեղեկացված որոշումներ, փորձարկում

Կառավարության՝ արտահանման աջակցության տեսություն և փորձ

- Լեդերման և այլք (2009), Հոգան և այլք (1992) արտահանման խթանման գործակալություններ
- Ջայանթակումարան (2003) արտահանման գոտիներ
- Բրենթոն և Նյուֆարմեր (2009), Ֆերանտի և այլք (2004) , Մալոնի և այլք(2010), արտահանման դիվերսիֆիկացիա
- Ջայանթակումարան (2003), FIAS (2008), Ագգարվալ և այլք (2009 Ռոբերթս և Տիբոթ(1997), Իթոն և այլք(2007) մուտքի ծախսեր
- Ռոնչ և Ուոթսոն(2003), Բրենթոն և այլք (2009), Լեդերման և այլք (2009), կայունություն
- Ռոդրիկ (2004, 2007) կառավարության միջամտության հիմնավորում
- Լեդերման և այլք (2009), Նասսիֆ (2009) ազդեցություն: $1 ծախսերն առաջացրեցին արտահանման $20-40 աճ

Արտահանման հարթակ

- Նեղ հարթակն ընդդեմ Լայնի
- Նեղ. կենտրոնանում է արտահանման շղթայի/բիզնեսի վերջին օղակի վրա. աջակցել արտահանման ուղղվածություն ունեցող արտադրողներին՝ արտահանել իրենց առկա արտադրանքը
- Լայն. կենտրոնանում է արտահանման շղթայի բոլոր համապատասխան օղակների վրա

Արտահանման հարթակ

- Կառավարման և հիմնախնդիրներին լուծում տալու ունակություններ
- Նպատակներ
- Ծրագրեր/Գործիքներ
- Ինստիտուտներ
- Գնահատում

- Պասիվ և ակտիվ քաղաքականությունների համակցում
- Երկրի իրավիճակի և նյութական ապահովման պատկերի կառուցում նվազագույն հարթակի միջոցով
- Մեկտորրալ կենտրոնացում: հիմնվելով հաջողության վրա՝ երկրորդական արտադրանքից դեպի դիվերսիֆիկացիա
- Մասնավոր հատվածի ընդգրկում և սերտ համագործակցություն
- Հանրային-մասնավոր համատեղ նախաձեռնություն

Նպատակներ

- Ընդհանուր: Ավելացնել արտահանման մակարակը և կառուցվածքը/ դիվերսիֆի-կացիան
- Մասնավորապես:
    - Ավելացնել առկա արտադրանքի (և ծառայու-թյունների) արտահանման մակարդակը
    - Դիվերսիֆիկացիա. Մշակել նոր արտադրատեսակներ, արտահանել նոր արտադրատեսակները և վեր հանել արտահանվող արտադրանքի ստեղծած արժեքի շղթան
    - Ավելացնել արտահանողների թիվը/ ինտեգրել ՓՄՁ-րին արտահանման շղթային
- այլ

Բայց… ուշադրություն դարձրեք հաջողության հնարավորությանը

- Եթե նրանց ետևում ընկած խնդիրները չեն հասցեականացվում, հավանականությունը կարող է շատ մեծ լինել և խոչընդոտել արտահանման ծրագրի հաջողությանը
- Որակ և ստանդարտներ
- Վաճառքի ապահովագրում
- Մասշտաբ

Ընդհանուր գնահատում

- Ճանաչել ինքն իրեն
- Արդյունավետ և ինստիտուցիոնալ ներդրում/նյութական ապահովում
- Արժեշղթայի վերլուծություն
- Հնարավորությունների և խոցելի կողմերի բացահայտում
- Իրականության ուսումնասիրություն
- Սահմանել գերակայություններ
- Հետևողական և հաստատական ընդգրկուն
- Հիմնվել (մասամբ) հաջողությունների վրա

Արտադրական կառուցվածք.

- Որպես սկզբնակետ, անհրաժեշտ է գնահատել ներկա արտադրական կառուցվածքը
- Բաժանել հետևյալների միջև, քանի որ ռազմավարությունը կախված է տեսակից:
  - Ռեսուրսահենք ապրանքներ
  - Նախնական արտադրանք
  - Տեղական ծագման արտադրանք
  - Նեղ շուկայի (հատվածի) արտադրանք
  - Հիմնական արտադրություն: բարձր, միջին, ցածր տեխնոլոգիաներով
  - Ծառայություններ
  - Դիտարկել ներմուծման փոխարինման հնարավորությունները
- Գնահատել արտահանման պոտենցիալը – միավոր արժեք/որակ
- Արժեքային աճը
- Հիմնվել հաջողության վրա

Տարբերակված մոտեցումներ

- Արտադրության ինդուստրիալ կազմակերպում
- Մեծ ընկերություններ
- ՓՄՁ-ներ (և նույնիսկ միկրո ձեռնարկություններ)
  - կոնսորցիումներ
  - մատակարարներ
  - անհատ արտահանողներ
- Հաջող արտահանմանը խոչընդոտող կրիտիկա-կան սահմանափակումները տարբեր են մեծ և միջին ընկերությունների և փոքր ընկերու-թյունների համար

Հաջողակ ռազմավարության տարրերը

- Ճանաչեք ինքներդ Ձեզ
- Ճանաչեք դերակատարներին
- Սահմանեք Ձեր նպատակները
- Սկսեք աստիճանաբար և ռազմավարական կենտրոնացումով
- Խտրական մոտեցումներ և ռազմավարություններ
- Տարածքային կենտրոնացումով ռազմավարություն
- Կարճաժամկետ և միջնաժամկետ նպատակներ
- Հասկանալ՝ ինչի կարիք ես զգում (արդեն առկա և անհրաժեշտ)։ ինստիտուտներ, ծրագրեր և գործիքներ

Ռազմավարության բաղադրիչները

- Առևտրի քաղաքականություն և շուկաների մատչելիություն
  - Մաքսային ռեժիմ
  - Ազատ առևտրի համաձայնագրեր
- Արտահանելի/Արտադրանքի մատակարարում
  - Արտադրական/արտահանման քարտեզավորում
  - Որակ և ստանդարտներ
  - Մարդկային կապիտալ
  - Նորարարություն և գիտելիքի փոխանցում, Տեխնոլոգիական կենտրոններ` ՏԿ-ներ (CITEs), Տեխնոլոգիաների փոխանցման գործակալություններ (TTOs)
  - Կլաստերներ և արժեշղթաներ
  - Բացահայտում և նոր արտադրանք
- Նյութատեխնիկական ապահովման և Առևտրի աջակցությանն ուղղված ծախսեր
  - Hardware (ֆիզիկական). ենթակառուցվածք և արտահանման գոտիներ
  - Software (ոչ ֆիզիկական) . փոխկապված ծառայություններ և առևտրի գործընթացներ
- ՓՄՁ-ների սոցիալական/Արտադրական ընդգրկում. Գիտելիքի փոխանցում
  - միավորում
  - կոնսորցիումներ
  - ՏԿ-ներ
  - Դյուրին արտահանում
- Առևտրի ֆինանսական գործիքներ և շարժառիթներ
- Ռազմավարական ՕՈՒՆ - համատեղ ընկերություն
- Ինստիտուտներ. Առաքման բաժին, Արտահանմանն աջակցություն, Որակի գործակալություն, Ինովացիոն գործակալություն-տարածաշրջանային կետնրոնացում
- Ընդհանուր ներդրումային միջավայր

Ներդրված նոր, ժամանակակից և “գրագետ” ինդուստրիալ քաղաքականություն

- Ընտրության հստակ չափանիշներ, լոկալիզացիա, ռեսուրսների օգտագործում
- Հատուկ շեշտադրում ՓՄՁ-րին արժեքի ստեղծ-ման և արտահանման շղթա ներգրավելու վրա
- Արժեքի ստեղծման շղթայի վեր տեղաշարժում
- Աշխատատեղերի պատշաճ կերպով ստեղծ-ման շեշտադրում և տեղական նշանակություն

Շուկաների մատչելիություն

- Ազատ առևտրի երկկողմանի և բազմակողմանի համաձայնագրեր
- Արտարժույթի փոխանակման կուրս- խոցելիություն
- Շուկայի հետազոտություն
  - Շուկաների բացահայտում
  - Արտադրանքի առանձնահատկությունների և ստանդարտների բացահայտում
  - Մեծածախ վաճառք իրականացնողների/գնորդների բացահայտում
  - Միջնորդների/օգտվողների բացահայտում: Սփյուռք
  - Կարող են իրականացվել թիրախային երկրների դեսպանատներում գտնվող տեխնիկական կառույցների կողմից (մասնավոր հատվածի աջակցությամբ գործող), այլ ոչ թե Արտաքին գործերի նախարարության կամ այլ պետական մարմնի կողմից
- Կապ և ինտերնետ
- Արտահանման խթանմա գործակալություն, որը կունենա տարածքային խիստ կենտրոնացում

Արտահանման առաջարկ

- Որակ. Ծառայություններ և ընդունում
- Արտադրողականություն: գիտելիքի և տեխնոլոգիայի փոխանցում
- Արժեքի ստեղծման շղթա - քլաստերներ
- Ինֆորմացիոն և կապի տեխնոլոգիաներ
- ՏԿ-ներ և Տեխնոլոգիաների փոխանցման գրասենյակները (TTOs) կարող են խաղալ նշանակալի դեր
- Բացահայտում
- Արտադրական/ արտահանման քարտեզավորում
- Գնահատել ներմուծման արդյունավետ փոխարինման հնարավորությունները

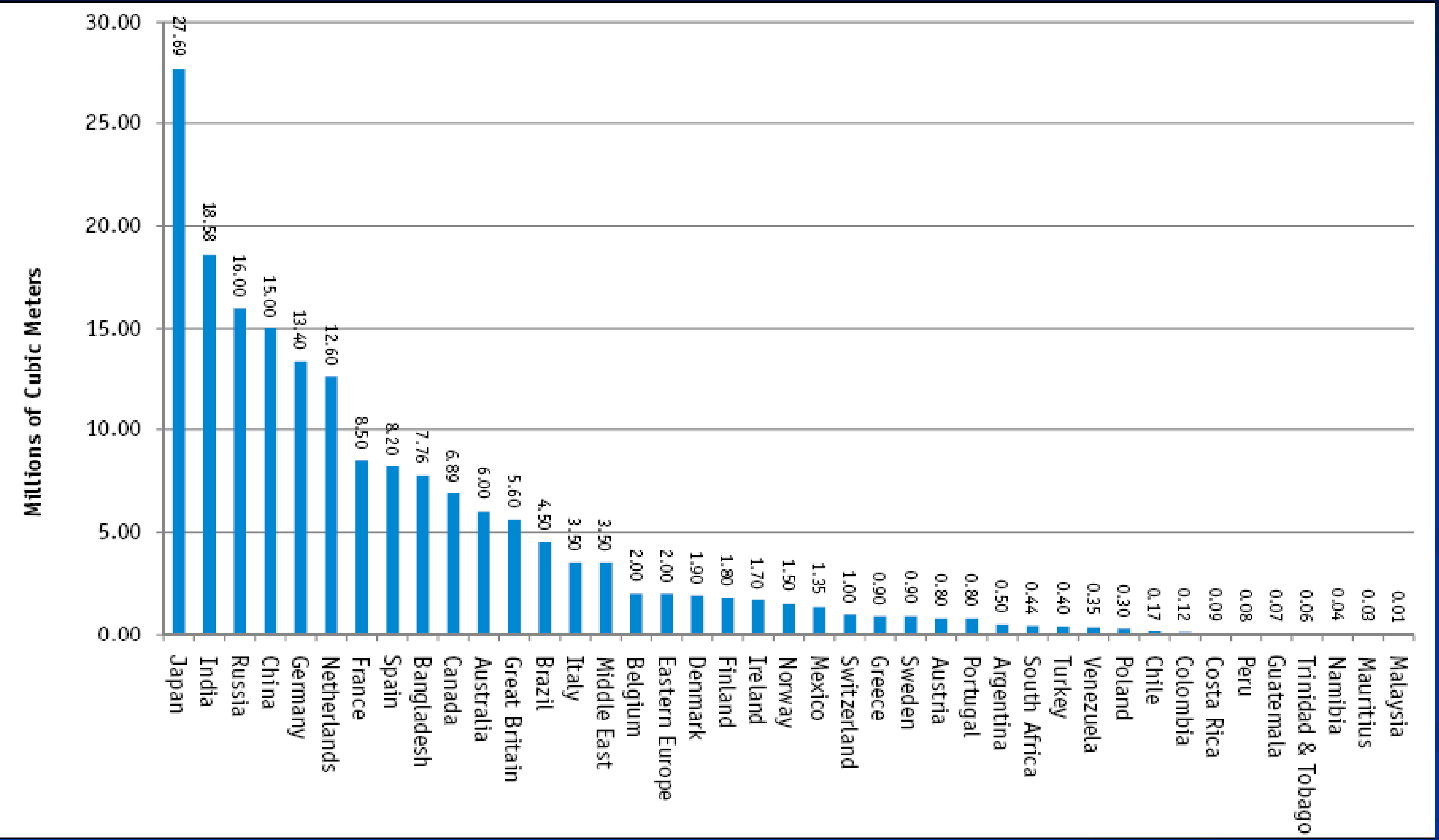
Ենթակառուցվածքային և ծառայությունների նյութատեխնիկական ապահովման հարթակ

- Ֆիզիկական ենթակառույցներ (harware)
  - Արտահանման(և զբոսաշրջության) միջանցք
  - Նավահանգիստ և մուտքեր
  - Տարածաշրջանային ելքի կետեր: նավահանգիստներ և օդանավակայաններ
  - Նյութատեխնիկական ապահովման տերմինալներ - ցանց
  - Մուտք
  - Արտահանում/ հատուկ գոտիներ
  - Սահման

- Ոչ ֆիզիկական ենթակառույցներ (software)
  - Ծառայությունների կայքերի ցանց
  - Մեկ պատուհան
  - Մասնագիտացված հոսքագծեր: Perishables
  - Գերակա գծեր: փորձի ներըկայացում
  - Մաքսատներ և ստուգումներ
  - Պահեստավորում
  - Սառը շղթա
  - Բազմամոդալության օրենք
  - Տրանսպորտային ծառայություններ: բեռնափոխադրումներ
  - Որակի և բուսասանիտարկան համապատասխանության սերտիֆիկատներ
  - Ծագման սերտիֆիկատների թվայնացում

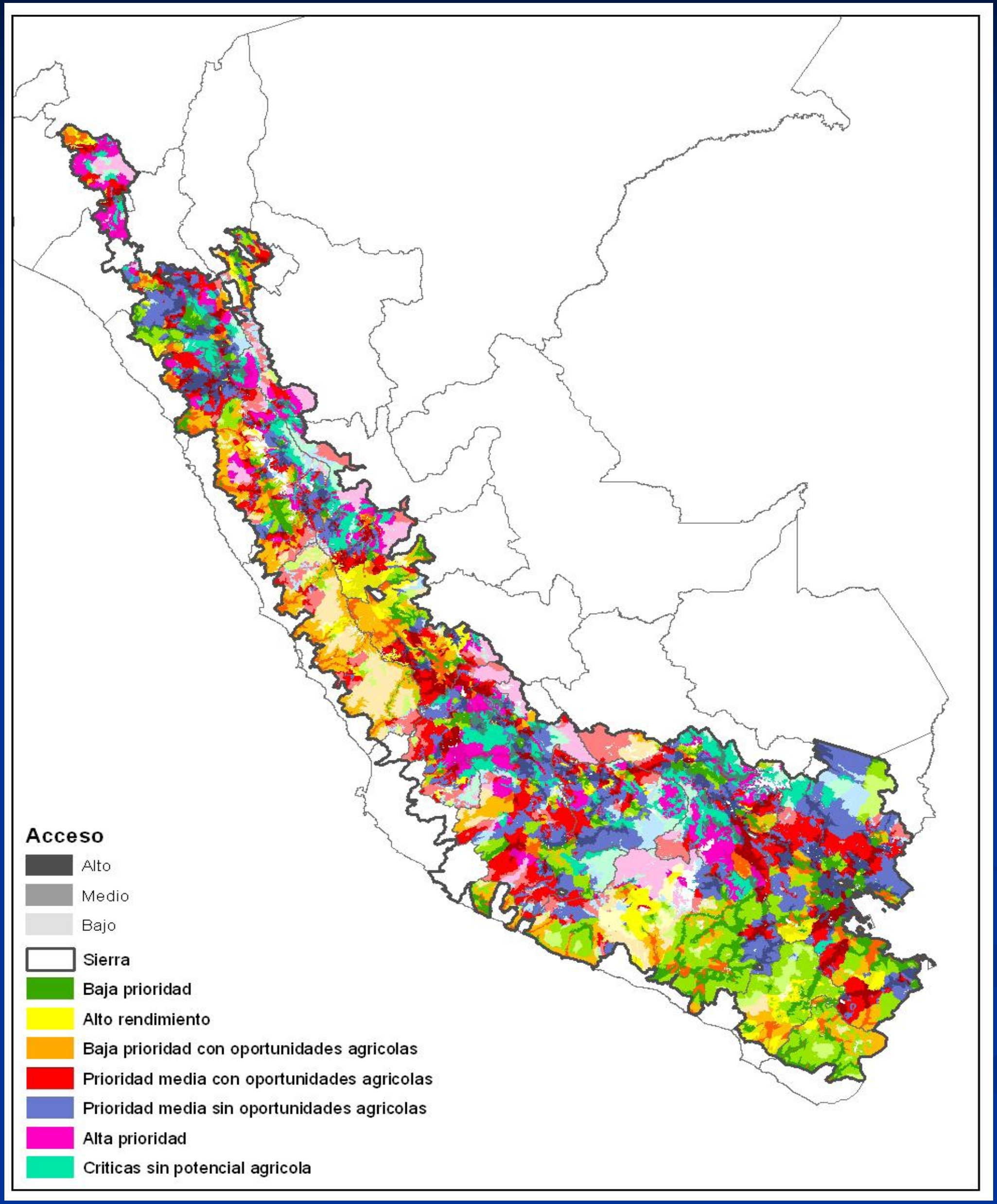
Զբաղվածության վրա նյութատեխնիկական ապահովման/ ենթակառուցվածքային միջինդուստրիալ ծախսերի 12% կետով կրճատման ազդեցությունը տարբեր կապիտալ/աշխատուժ հարաբերակցությունների դեպքում

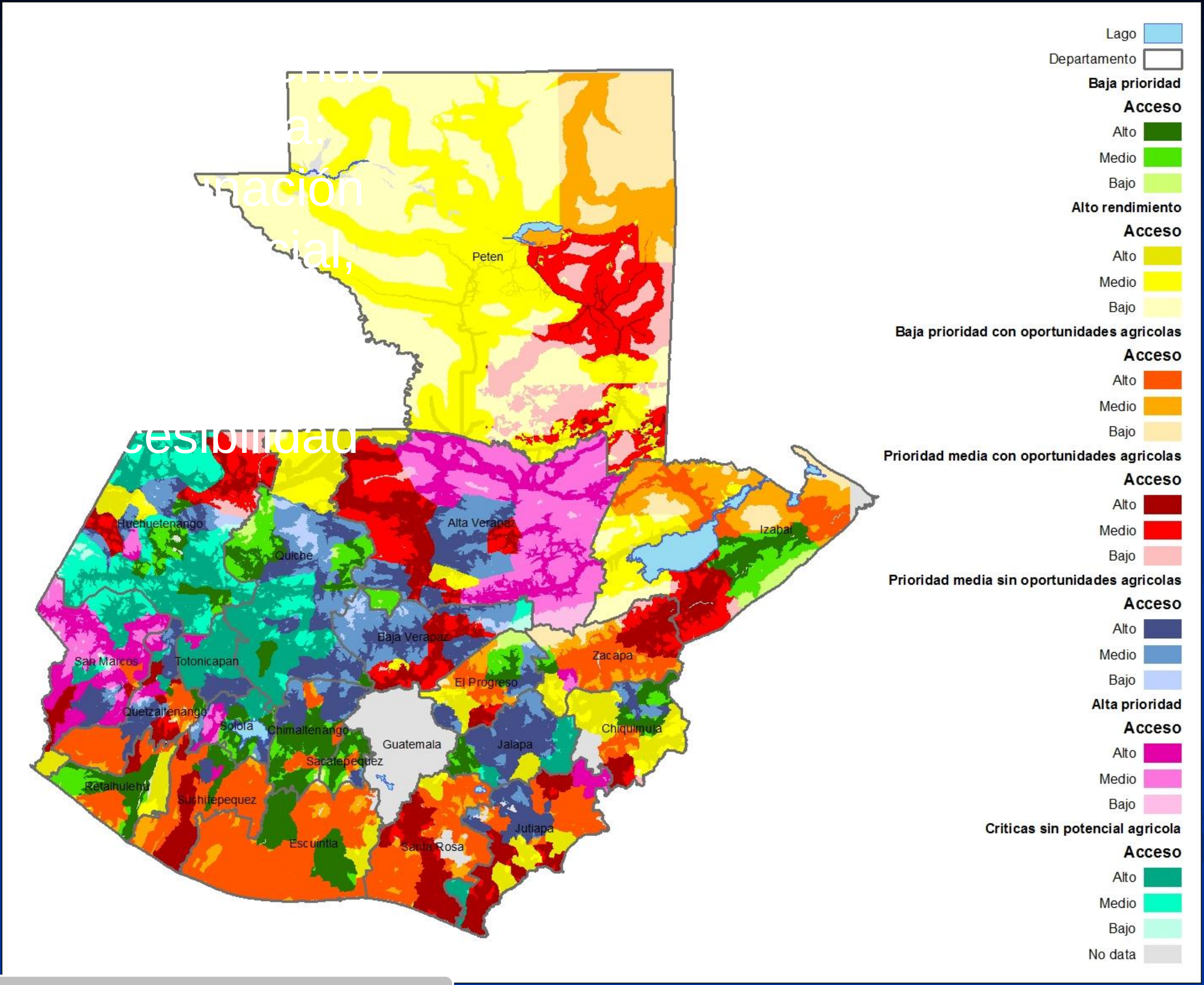
Ոլորտ	Պահանջարկն աճում է	Զբաղվածությունն աճում է
Ագրոարդյունաբերություն	9%	10%
Բնափայտ և կահույք	10%	12%
Տեքստիլ	6%	8%
Կաշի և կոշկեղեն	12%	10%
Հանքարդյունահանում	7%	2%



Աղբյուրը՝ IARW

Տերիտորիալ գոտիներ Պերուում. Տնտեսական պոտենցիալ, Ատադրական արդյունավետություն, Մուտքի ծախսեր, աղքատություն




Peten
Huehuetenango
Quiche
Alta Verapaz
Izabal
Baja Verapaz
San Marcos
Totonicapan
Zacapa
El Progreso
Quetzaltenango
Solola
Chimaltenango
Chiquimula
Guatemala
Jalapa
Sacatepequez
Retalhuleu
Suchitepequez
Jutiapa
Escuintla
Santa Rosa
Lago
Departamento
Baja prioridad
Acceso
Alto
Medio
Bajo
Alto rendimiento
Acceso
Alto
Medio
Bajo
Baja prioridad con oportunidades agricolas
Acceso
Alto
Medio
Bajo
Prioridad media con oportunidades agricolas
Acceso
Alto
Medio
Bajo
Prioridad media sin oportunidades agricolas
Acceso
Alto
Medio
Bajo
Alta prioridad
Acceso
Alto
Medio
Bajo
Criticas sin potencial agricola
Acceso
Alto
Medio
Bajo
No data

Նորարարության ծրագիր

- Բացահայտման աշխատանքներին աջակցություն և դիվերսիֆիկացիա
- Նվազագույն փաթեթավորում – անհրաժեշտ է, որ չլինի շատ հավակնոտ
- Հիմնվել ուժեղ կողմերի և ունակությունների վրա
- Տեղայնացված աջակցություն, աշխարհագրական և ոլորտային
- Ոլորտների աջակցությունն ընտրելու խելամիտ չափանիշներ
- Մասնակի սուբսիդավորում՝ ապացուցված որպես արդյունավետ
- Առանձին նպատակներ:

i) գիտելիքի փոխանցում-բարձր գերակայություն;

ii) գիտելիքի ստեղծում/ադապտացիա

ՏԿ-ներ (CITEs)

- Տեխնոլոգիայի և գիտելիքի փոխանցման կենտրոններ, հիմնականում կենտրոնացած ՓՄՁ-ներին ծառայելու վրա
- ծառայություններ, գիտելիքի և տեխնոլոգիաների փոխանցում, համապատասխանություն ստանդարտներին, թեսթավորում, աջակցել միավորմանը և արտահանմանը
- Վերապատրաստում
- Բարձր կետրոնացում. մետաղամեխանիկական, տեքստիլ, ծրագրային ապահովում, էլեկտրասարքավորումներ, բժշկական սարքավորումները, ոսկերչականիրեր, զբոսաշրջություն, թուղթ, կաշի և կոշկեղեն, բնափայտ և կահույք, արվեստ, մրգեր, փաթեթավորում, ագրոարդյունաբերություն, ծրագրային ապահովում, նյութատեխնիկական ապահովում
- Մասնավոր հատվածի կողմից իրականացվող/կառավարվող
- Կապիտալ սարքավորումների սուբսիդավորում, գործառնական ծախսեր օգտագործողների վճարների միջոցով
- Ներառում է նոր արտադրանքի ՏԿ (CITEs)
- Արդյունքի օրինակ: նոր արտադրանք (20%), նոր արտահանողներ (25%), արտադրողականության աճ (70%)
- Իսպանիա (առաջատար), Պերու, Մեքսիկա, Կոլումբիան, Ուրուգվայ, Դոմինիկյան Հանրապետության, Բրազիլիայի, Խորվաթիան, Սլովենիան, Հոնդուրաս, եւ այլն

Ռազմավարական դաշինք I.
ինդուստրիայի և հետազոտական կենտրոնների/ համալսարանների միջև

- անհաժեշտ է աջակցել
- ծրագրի/ շարժառիթների վրա հիմնված
- արդյունքահեն
- թեմատիկ կենտրոնացում
- Մտավոր սեփականության իրավունքին առնչվող խնդիրներին անհրաժեշտ է լուծում տալ սկզբում. ՏՀԶԿ մոտեցում
- հանրային-մասնավոր նախաձեռնություն
- Ընտրական: հիմնվելով “հաջողության” վրա

Ռազմավարական դաշինք II: մեծ ընկերությունների և ՓՄՁ- րի միջև. կոնսորցիումներ

- անհաժեշտ է աջակցել
- ծրագրի/շարժառիթների վրա հիմնված
- Հիմնախնդրի/խնդրի լուծմանն ուղղված
- Արտահանման դիվերսիֆիկացիա/
  սովորաբար, գլխավորում է նոր արտադրանքը
- Բազմաթիվ օրինակներ: Մեքսիկա, Չիլի, Արգենտինա, Պերու, այլ

Ռազմավարական դաշինք III: Տեխնոլոգիաների փոխանցման գործակալություններ (TTO)

- Կրիտիկական մասսայի բացակայությունը հանգեցնում է դաշինքների, հաճախ՝ մի քանի համալսարանների և մասնավոր հատվածի ասոցիացիաների միջև
- Օր. Չիլի. 5 համալսարաններ և 2 մասնավոր հատվածի ասոցիացիաներ; Մեքսիկայում՝ նմանապես
- Անհրաժեշտ է ի սկզբանե ուշադրություն դարձնել մտավոր սեփականության իրավունքին; հստակություն և շարժառիթներ. Փոփոխություններ մտցնել օրենքների մեջ ըստ անհրաժեշտության
- Անհրաժեշտ է պետական աջակցություն նախնական փուլերում: աստիճանաբար դադարեցվել է

Բացահայտում

- քվինոա
- ժենշեն, կոկա, ծներբեկ, քվինոա, արևադարձային մթերք, acquiferous, դեղաբույսեր
- Արժեք ստեղծող ապրանքներ
- ապրանքանիշ
- Ծագման դասակարգում
- Մասնագիտացված CITE նոր ապրանք-ների համար

Արտահանման ֆինանսական գործիքներ

- Արտահանման ապահովագրում
- Նախա- և հետարտահանման ֆինանսավորում
- Օտարերկրյա գնորդների վարկավորում28

Ուղղորդելով ՓՄՁ-ներին

- Դյուրին արտահանում
- Ջրահարսեր/ արտիկուլյատորներ
- Որակ, որակ և որակ
- Գիտելիք
- Փաթեթավորում
- ՏԿ-ներ (CITEs)
- Ինտերնետի մատչելիություն/ կենտրոններ

- ջրահարսեր / արտիկուլյատորներ I
- կենտավրեր/ արտիկուլյատորներ II: ավելացնելով արժեք

- Ներքևից վերև մոտեցում
- Տեղական աջակցող
- Համայնքների/ տեղական իշխանությունների դերը

Հատուկ տնտեսական/ արտահանման գոտիներ

- Կարող է լինել բավականին արդյունավետ, եթե պատճաշ կերպով կազմակերպվի
- Շոշափում է ենթակառուցվածքային և բյուրոկրատական հարցերը
- Արտադրությունից ընդլայնում (ներառում է ծառայությունները և ազրոարդյունաբերու-թյունը)
- Արտահանմանը և ներքին շուկային ուղղված միջոցառումների համադրում
- Անկայուն ֆիսկալ շարժառիթների վրա հիմնման սահմանափակում

Արտիկուլյատորներ

- Ջրահարսներ. կարելի է գտնել. վերապատրաստել և վարձել աշխատանքի
- Կենտավրեր. կարող են բացահայտվել ջրահարսների կողմից (նրանք ունեն բավականաչափ գրավչություն ուշադրություն գրավելու համար)
- CITES կարող են այդ դերը խաղալ
- Նաև օտարերկրյա ուղղակի ներդրումներ

Արտիկուլյատոր I: Ջրահարսեր

- Սովորաբար, մասնագիտացված անհատ գործակալներ; նրանց կարելի է վերապատրաստել
- Գարծառույթները. Բացահայտել փոքր արտադրողների համայնքներ և փնտրել կոորդինացիա; փոխանցել տեղեկատվություն; բացահայտել “կենտավրերին”

Արտիկուլյատոր II: Կենտավրեր – բարձր արժեք

- Ովքե՞ր են նրանք: Նրանք սովորաբար մեծ, գրանցված ընկերություններ են. “Սովորական կասկածյալները”՝ գումարած մյուսները՝ պեղումների միջոցով գտնված
- Ավելի մեծ արտահանողներ (սովորաբար, ցանկանում են ընդլայնվել), գնորդներ, ընկերություններ, որոնք արժեքի ստեղծման շղթայում բարձր դիրում են (պուլպա (կակուղ միջուկ), պահածո-յացում, այլ),

օտարերկրյա ընկերություններ, շղթաներ, համանման բիզնեսում գտնվող ընկերություններ
- Գործառույթները. Նոու-հաուի փոխանցում, որակի խնդիրներ, սպասվող գործարքների կնքում որևէ հաստատուն պայմաններով (կարող է կիրառվել ֆինանսական ապահովության համար)
- Որակը, վստահելիությունը և մասշտաբները խիստ նշանակալի գործոններ են Կենտավրերին ընդգրկելու համար (գներն ակնհայտորեն օգնում են)

Ագրո-ոլորտի համար. տիպիկ աջակցություն ֆերմերներին

- Հողի նախապատրաստում, սերմացուի ընտրություն և քիմիամշակում, հարմոնի-զացիա և տնկելու խտություն, արտադրության ժամանակահատված սահմանում, պարարտա-նյութերի կիրառում, բուսասանիտարական վերահսկողություն և թեսթավորում
- Ըստ անհրաժեշտության, սերտիֆիկացիայի, և մասնավորապես, օրգանական սերտիֆիկացիայի պրոցեդուրաներ
- Ըստ անհրաժեշտության, FSC սերտիֆիկացիա անտառտնտեսության պրոցեդուրաների համար

Արտադրանքի շրջանակները

- Բոլոր տեսակի մրգեր, բանջարեղեններ և այգեգործություն
- Կենդանիների հետ կապված՝ միս, պանիր, կաթնամթերք, մանրաթել
- Ձկնաբուծություն, տառեխ, ծովախեցգետին և այլ տեղական տարատեսակներ
- Պիստակ և այլ ընկույզի տեսակներ, հատապտուղներ, դեղաբույսեր, կարտոֆիլ, բնափայտ և նմանատիպ ապրանքներ,
- Հացահատիկ
- Ձեռագործ աշխատանքներ, ոսկերչական իրեր, ժամացույցներ, թուղթ և պուլպա (թղթի մասսա), կաշի, կահույք, և նմանատիպ ապրանքներ

Արդյունքներ. Միկրո ընկերություններին և ՓՄՁ-րին արտահանման ուղղորդում տալու օրինակ

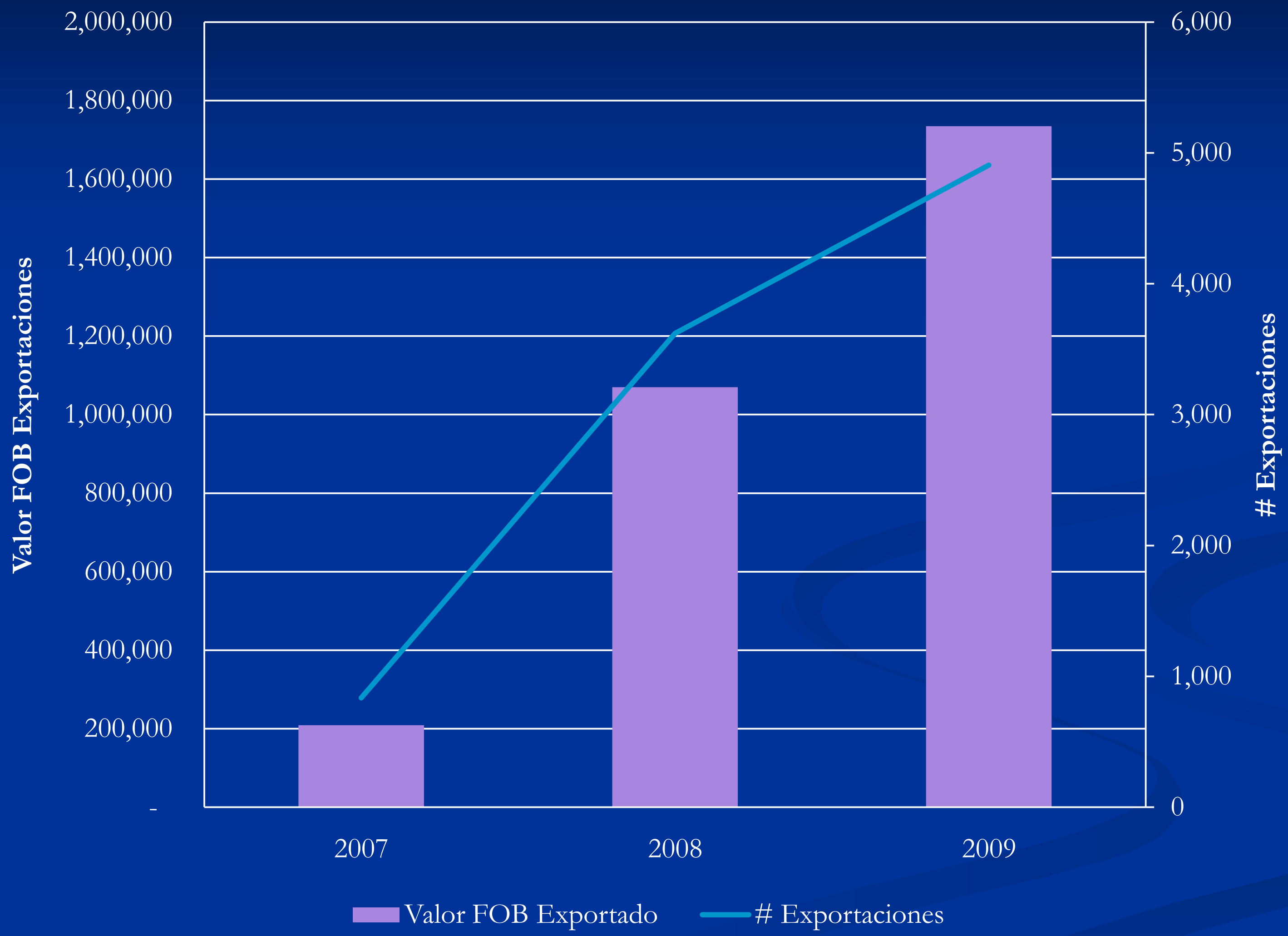
- 24 ամսվա ընթացքում, Պերուի ծրագրի շրջա-նակներում 67,000 փոքր արտադրողներ articulated՝ ավելացնելով վաճառքը 65 ԱՄՆ դոլարով՝ արտահանելով իրենց արտադրանքի շուրջ 50 տոկոսը (եռապատկելով իրենց եկամուտները)
- Ընդհանուր պատկեր. Փոքր և միկրո ընկերու-թյուններ՝ ներառյալ ֆերմերները (շուրջ 1 հա հողատարածքով), անասնաբուծություն (միս, պանիր, մանրաթել), ձեռագործ աշխա-տանքներ, տեքստիլ, ձկնեղեն, բնափայտ,զբոսաշրջություն, ոսկերչական իրեր, կահույք,

  հանքագործներ
- Շուրջ 200 ջրահարսերի/articulators միջոցով

Հեշտ արտահանում

- Արտահանում անցակետերով
- Երկրի ցանկացած կետից
- Խուսափում է միջնորդային և նյութատեխնի-կական ապահովման ցանկացած ծախսից
- Մեկ էջի լրացում ինտերնետով
- Սահմանափակումներ մինչև 5,000 US$ արժեքի դեպքում
- Սահամանափակումներ 30-ից 50 կգ քաշի դեպքում
- Բայց անսահմանակ ուղարկումներ
- Ապահովագրության մատչելիություն
- Միկրո ընկերությունների և ՓՄՁ-ի վրա : 2000 նոր արտադրողներ, 20 նոր շուկաներ, 50 նոր արտադրանք

Հեշտ արտահանման կատարողականը



Հեշտ արտահանման արդյունքներ (Ընկերությունների թիվը, որոնք իրականացման 2.5 տարվա ընթացքում օգտվել են ծառայություններից)

2,000 նոր արտահանող միկրո ընկերություններ և ՓՄՁ-ներ

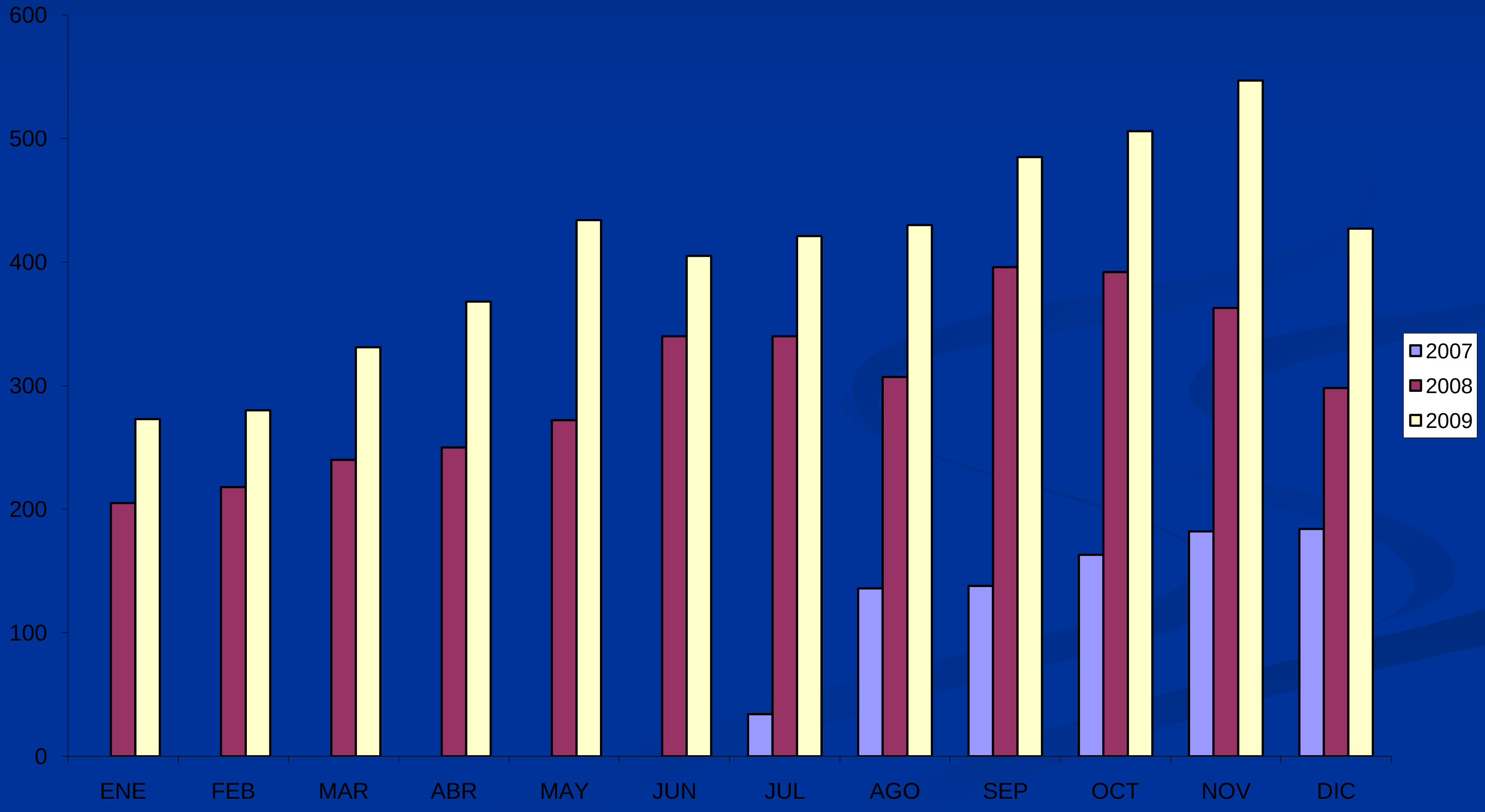
40% մարզերից

60% մայրաքաղաքային տարածքներից

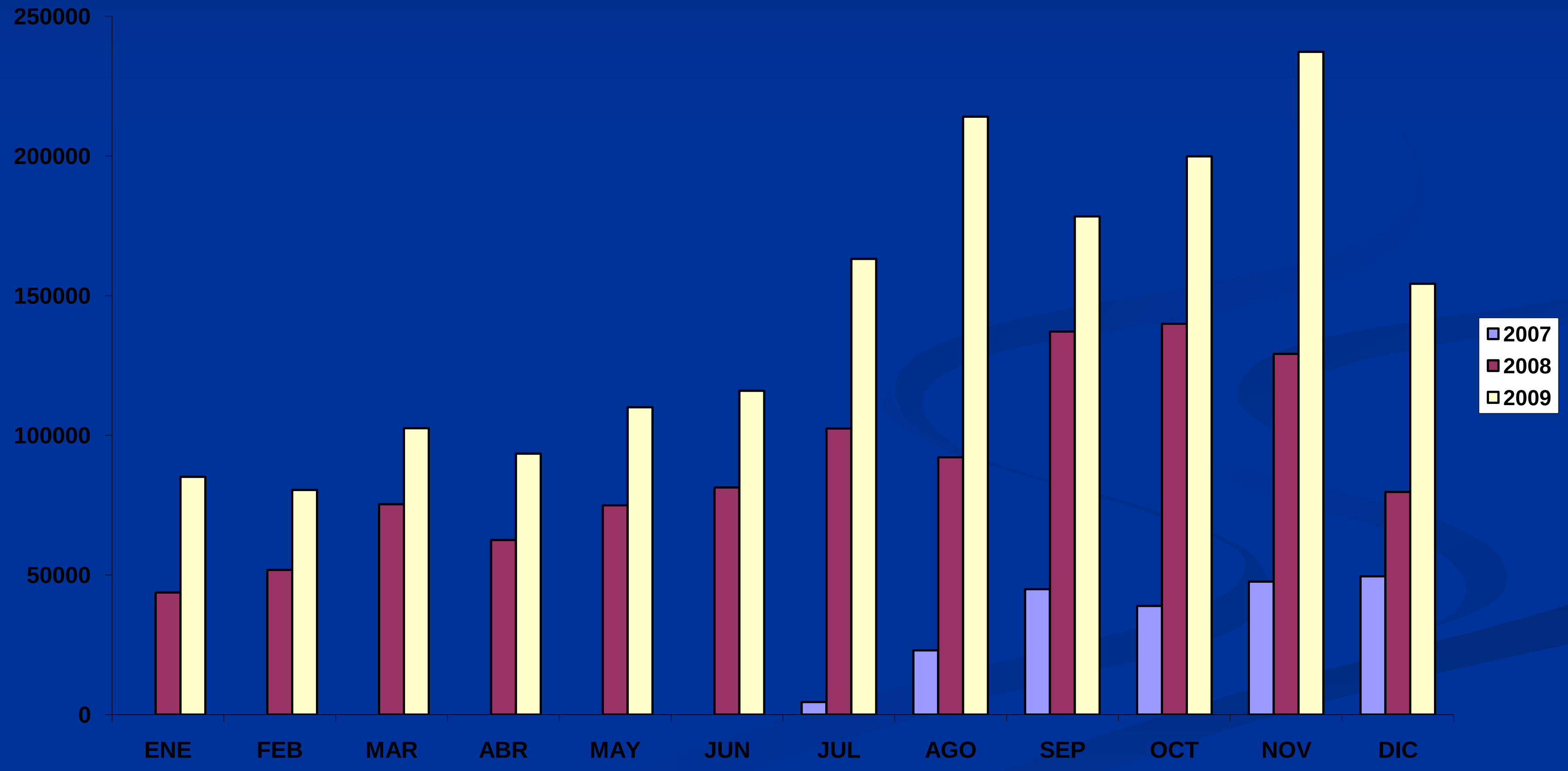
20 նոր երկրներ

50 նոր արտադրանք

EXPORTA FACIL
Արտահանման ծավալ



Արտահանման ՖՕԲ արժեքով



Արտահանված ապրանքներ

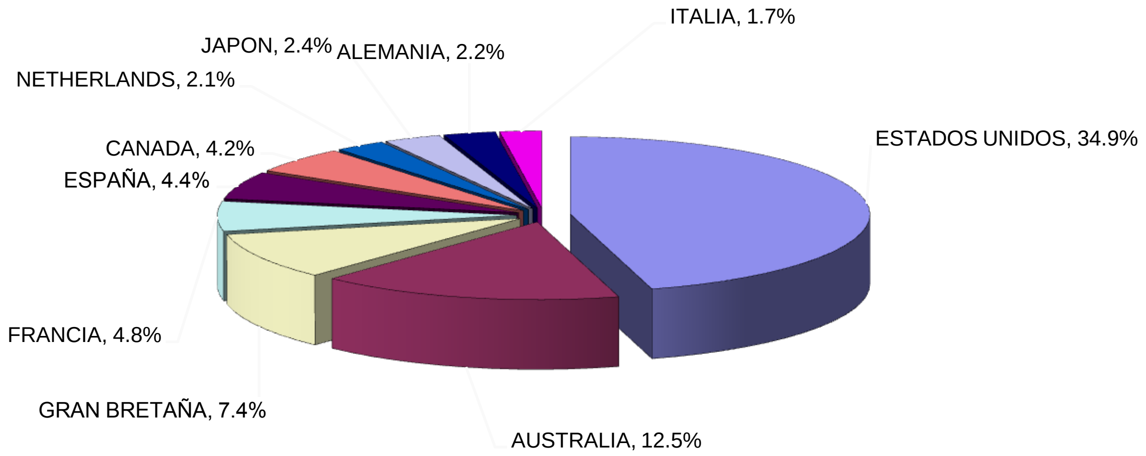
Contenido del Envío	Participación	Participación Acumulada
Bisuteria	30.21%	30.21%
Productos Naturales	16.66%	16.66%
Ropa	14.90%	14.90%
Joyeria	10.29%	10.29%
Insectos Disecados	3.04%	3.04%
Instrumentos Musicales	2.32%	2.32%
Ceramicos	1.93%	1.93%
Pisco	1.20%	1.20%
Textiles (Alfombras, arpillería, otros)	1.16%	1.16%
Libros	1.16%	1.16%
Jugueteria	1.10%	1.10%
Tallas en Piedra	0.94%	0.94%
Postales	0.73%	0.73%
Calzado	0.51%	0.51%
Cabello	0.41%	0.41%
Artesania	0.32%	0.32%
Litografías	0.29%	0.29%
Carteras	0.28%	0.28%
Medicina	0.19%	0.19%
Otros	12.37%	12.37%
Total	**100.00%**	**100.00%**

Ապրանքներ՝ արտահանված դեպի…

PAISES	COD	N° ENVIOS	% PARTIC
ESTADOS UNIDOS	US	485	34.9%
AUSTRALIA	AU	174	12.5%
GRAN BRETAÑA	GB	103	7.4%
FRANCIA	FR	66	4.8%
ESPAÑA	ES	61	4.4%
CANADA	CA	58	4.2%
NETHERLANDS	NL	29	2.1%
JAPON	JP	33	2.4%
ALEMANIA	DE	30	2.2%
ITALIA	IT	24	1.7%
CHILE	CL	24	1.7%
DINAMARCA	DK	1	0.1%
MEXICO	MX	20	1.4%
POLAND (REP)	PL	14	1.0%
BELGICA	BE	8	0.6%
BRAZIL	BR	13	0.9%
SUECIA	SE	10	0.7%
SUIZA	CH	27	1.9%
REP. CHEQUE	CZ	10	0.7%
ARGENTINA	AR	22	1.6%
URUGUAY	UY	1	0.1%
COLOMBIA	CO	17	1.2%
AUSTRIA	AT	13	0.9%
REPUBLICA DOMINICANA	DO	2	0.1%
RUSSIAN FEDERATION	RU	10	0.7%
TAIWAN	TW	8	0.6%
GRECIA	GR	2	0.1%
KOREA (REP)	KR	3	0.2%
PORTUGAL	PT	4	0.3%
PUERTO RICO	PR	13	0.9%
IRLANDA	IE	6	0.4%
VENEZUELA	VE	5	0.4%
COSTA RICA	CR	7	0.5%

PAISES	COD	N° ENVIOS	% PARTIC
NUEVA ZELANDIA	NZ	5	0.4%
PANAMA	PA	9	0.6%
SINGAPORE	SG	5	0.4%
GUATEMALA	GT	1	0.1%
ISRAEL	IL	5	0.4%
CHINA	CN	4	0.3%
CYPRUS	CY	1	0.1%
MALAYSIA	MY	2	0.1%
NICARAGUA	NI	2	0.1%
SOUTH AFRICA	ZA	9	0.6%
TURKEY	TR	2	0.1%
LUXEMBOURG	LU	1	0.1%
VIRGIN ISLANDS OF THE U.S.A	VI	2	0.1%
BOLIVIA	BO	3	0.2%
MALTA	MT	1	0.1%
NORUEGA	NO	8	0.6%
UKRAINE	UA	2	0.1%
COSTA DE MARFIL	CI	1	0.1%
EMIRATOS ARABES UNIDOS	AE	1	0.1%
HONG KONG	HK	1	0.1%
HUNGARY (REP)	HU	1	0.1%
RUMANIA	RO	3	0.2%
SAUDI ARABIA	SA	1	0.1%
ECUADOR	EC	3	0.2%
FINLANDIA	FI	1	0.1%
PARAGUAY	PY	1	0.1%
TAILANDIA	TH	1	0.1%
TRINIDAD Y TOBAGO	TT	1	0.1%
LITHUANIA		4	0.3%
GUYANA FRANCESA		1	0.1%
KAZAKHSTAN		1	0.1%
MOROCCO		1	0.1%
LEBANON		1	0.1%
QATAR		1	0.1%
TOTALES		**1389**	**99.6%**

Արտահանում դեպի…



Ինստիտուցիոնալացում - միջուցե՝ որպես սահմանող գործոն

- Խիստ կառավարում ամենաբարձր օղակում և քաղաքական հանձնառություն
- Խնդիրների լուծման ունակություններով օժտված ճկուն Կատարումն ապահովող մարմնի (DU) կողմից ղեկավարվող
- և հզոր Արտահանման խթանման գործակալության կողմից
- Մասնավոր հատվածի գործակալներից կազմված Խորհրդով
- և հավասարապես հզոր Ինովացիոն/Մրցակցության մարմին Գործադիր Քարտուղարությամբ
- Ունակություններ և համապատասխան ռեսուրսներ
- Նախարարությունների և գործակալությունների միջև կոորդինացման ունակություններ
- Արդյունքների և հետադարձ կապի վերահսկողություն և մոնիտորինգ

Կատարումն ապահովող մարմնի (DU) գործառույթները

- DU-ի հիմնական դերը “ուշացող” ծրագրերի արագացումն է. Այն ուղղորդել է բարեփոխումների ծրագիրը հետևյալների միջոցով:
  - **Մոնիտորինգի թիրախներ**, որոնք սահմանել են չափելի նպատակներ
  - **Մոնիտորինգի նախագծեր**, որոնք կիրառվում են առաքումը կազմակերպելու և սահմանելու հիմնական փուլերը և հետագծերը
  - **Հիմնական կետերի շուրջ ամենամսյա հաշվետվություններ**
  - **Վերահաշվարկում**, որն իրականացնում է վարչապետը յուրաքանչյուր 2/3 ամիսը մեկ անգամ
  - **Գերակայությունների վերանայում**՝ ստուգելու համար առաքումը հաճախորդներին
  - **Հիմնախնդիրների լուծում/Ճշգրտող գործողություն**, ըստ անհարժեշտության
  - **Առաքման հաշվետվություններ**, որոնք կամփոփեն Կառավարության՝ առաքման առաջընթացը յուրաքանչյուր վեց ամիսը մեկ անգամ
- Ընտրված առաքման արդյունքերը “ապաշրջափակելու” գործընթացը հանգեցնում է արագ շրջադարձի (1 շաբաթ)՝ ներքին և արտաքին անդամներից կազմված թիմով, և վարչապետին գաղտնի զեկույցի պատրաստմանը:

Կատարումն ապահովող մարմնի (DU) տեղադիրքը

- Բաժինը պետք է լինի պարզ և համեմատաբար ճկուն, ունենա փորձառու վերլուծաբաններ: ՈՒղղակի հասանելիությունը քաղաքական իշխանությանը՝հիմնախնդիրների լուծման նպատակով փորձառու քաղաքականություն մշակողների և հանրային ծառայողների պարտադրողական հանդիպումներ ձեռնարկելու նպատակով, շատ կարևոր է:
- Օրինակ. ՄԲ, Վարչապետի՝ կատարումն ապահովող մարմինն PMDU առաջին անգամ հիմնադրվել է Վարչապետի գրասենյակում, սակայն աստիճանաբար տեղափոխվել է դեպքի Գանձարան (այժմ ենթարկվում է համատեղ վերահսկողության) և կենտրոնացած է 30 Հանրային ծառայությունների համաձայնագրերի վրա;
- Ինդոնեզիայում Կատարումն ապահովող մարմինը- Վերահսկողության և զարգացման կառավարման նախագահական գործող մարմինը (UKP4) – գտնվում է փոխնախագահի գրասենյակում և կենտրոնացած է Կառավարության 11 հիմնական գերակայությունների կատարման ապահովման վրա;
- Մալազիայում, Կատարումն ապահովող մարմինը գտնվում է վարչապետի գրասենյակում, որն արտացոլում է վարչապետի՝ ծառայությունների կատարման ապահովման ղեկավարման դերը՝ կենտրոնացած KRA-ի վրա.
- Համարժեք մարմինը Չիլիում գտնվում է նախագահի գրասենյակում.

Երկու այլ խիստ կարևոր ինստիտուտներ

- Արտահանման խրախուսում/Աջակցող գործակալություն
- Ինովացիայի/մրցունակության գործակալություն
- Գործադիր քարտուղարություն
- Աշխարհագրորեն և ապրանքային/ոլորտային կենտրոնացում
- Արդյունքահեն և հաշվետու
- Ժամանակացույցի մշակում

Լատինական Ամերիկա և Կարիբյան տարածաշրջան
Ֆինանսներ, մասնավոր հատված և ենթակառուցվածք

Տեխնոլոգիաների կենտրոններ՝ ՏԿ (CITEs) – հանրային-մասնավոր համագործակցություն հանուն տեխնոլոգիաների և նորարարության

Ջոզե Լուիս Գուաշ
Համաշխարհային բանկ

Դեկտեմբեր , 2010

Banco Mundial

Հիմնական թեմաները

- ՏԿ մոդել: Հիմնական առանձնահատկությունները
- Օրինակի վերլուծություն. ՏԿ-ները Իսպանիայում
- Օրինակի վերլուծություն . ՏԿ-ները Պերուում

ՏԿ մոդել

- Նպատակը և կենտրոնացումը

- Տեխնոլոգիաների կենտրոնները` ՏԿ (CITEs) աջակցում են գիտելիքի, նորարարության և տեխնոլոգիաների փոխանցմանը` տրամադրելով մասնագիտացված ծառայություններ ընկերություններին ` գործող առկա կամ անցումային շուկաներում: Հատուկ արտադրանքի կամ ռազմավարական ոլորտների ծառայությունների տեղայնացմամբ, նրանք ամրապնդում են արժեստեղծման շղթաներ, և նրանցից շատերը հատուկ ստեղծված են ՓՄՁ-ին աջակցելու համար:

- ՏԿ-րի հաջողությունը պայմանավորող կարևոր առանձնահատկություն է նրանց գործառնությունների շատ կենտրոնացված մասնագիտացումը: Ենթադրվում է, որ նրանք չունեն լայն ընդգրկում, այլ նրանք կենտրոնանում են հատուկ ապրանքների վրա, ինչպիսիք են, օրինակ, բնափայտը և կահույքը, կամ կաշին և կոշկեղենը, կամ կամ մետաղամեխանիկան, կամ խաղողը, մանզոն, արտիճուկը, այլ.

- Մասնավորապես, ՏԿ-ները (i) աջակցում են կազմակերպություններին գիտելիքի և առկա տեխնոլոգիաների (off-the-shelf) փոխանցմանը; (ii) ուղղված են ոլորտայի արժեստեղծման շղթաների և որակի խնդիրների միջև բացակայող կապերին ; (iii) բացահայտում են ոլորտային մակարդակում ապրանքների և գործընթացների հետագա նորարարության խոչընդոտները և հնարավորությունները; (iv) նպաստում են նոր ապրանքների շուկայականացմանը; (v) տրամադրում են արժեք ստեղծող և անհիմն կերպով ոչ մատչելի ծառայություններ; և (vii) տրամադրում են մասնագիտացված վերապատրաստում.

ՏԿ մոդել(շարունակություն)

- ՖԻՆԱՆՍԱՎՈՐՄԱՆ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԸ

- ՏԿ-ները սովորաբար ֆինանսավորվում են սկզբում հանրային-մասնավոր հանգանա-կումներից ստացվող դրամաշնորհներով: Կենտրոնները ծառայությունների համար վճարներ են գանձում ընկերություններից` ապահովելու հանձնառությունը և պահանջարկի վրա հիմնված ծառայությունների մատուցումը: Ժամանակի ընթացքում, ակնկալվում է, որ կենտրոնները իրենց գործառնական ծախսերը կփոխհատուցեն ծառայություններից` նպատակ ունենալով դառնալ ֆինանսապես կայուն և ինքնավար:

- Ֆինանսավորման ստանդարտ կառուցվածքը հետևյալն է: Կապիտալ սարքավորումները, հողը և արտադրական տարածքները սովորաբար ֆինանսավորվում են հանրային հատվածի տրամադրած դրամաշնորհի կամ հնագանակումների միջոցով: Ի լրումն, կարող է լինել գործառնական ծախսերի ֆինանսավորում սահմանափակ ժամանակահատվածի համար` 5-10 տարի: Լրացուցիչ ֆինանսավորում տրամադրվում է այն ընկերությունների վճարների հաշվին, ում ծառայություններ են մատուցվել:

- Սկզբունքը կայանում է նրանում, որ սուբսիդիաները պետք է աստիճանաբար դադարեցվեն, և վերջապես ՏԿ-ները պետք է դառնան ինքնաֆինանսավորվող` օգտվողների վճարներից:

ՏԿ մոդել(շարունակություն)

■ Կառուցվածքը, կառավարումը և կապն այլ կառույցների հետ

■ Կառավարման գործընթացում և դրա կառուցվածքի մեջ ուժեղ մասնավոր հատվածի մասնակցությունը առաջնային նշանակություն ունի ՏԿ-ների կայունության և մասնավոր հատվածի կարիքները բավարարելու նրանց ունակության համար:

■ Նկատի ունենալով այն, որ ՏԿ-ները պահանջում են հանրային ֆինանսավորում/ սուբսիդավորում կոնկրետ շուկայի ձախողման դեմ, հստակ մոնիտորինգը և գնահատման չափանիշները հիմնարար են հանրային աջակցությունը տեղաբաշխելու համար.

■ ՏԿ մոդելը պետք է լինի դինամիկ, այսինքն, պետք է զարգանա ժամանակի ընթացքում՝ բավարարելով ոլորտի կարիքները:

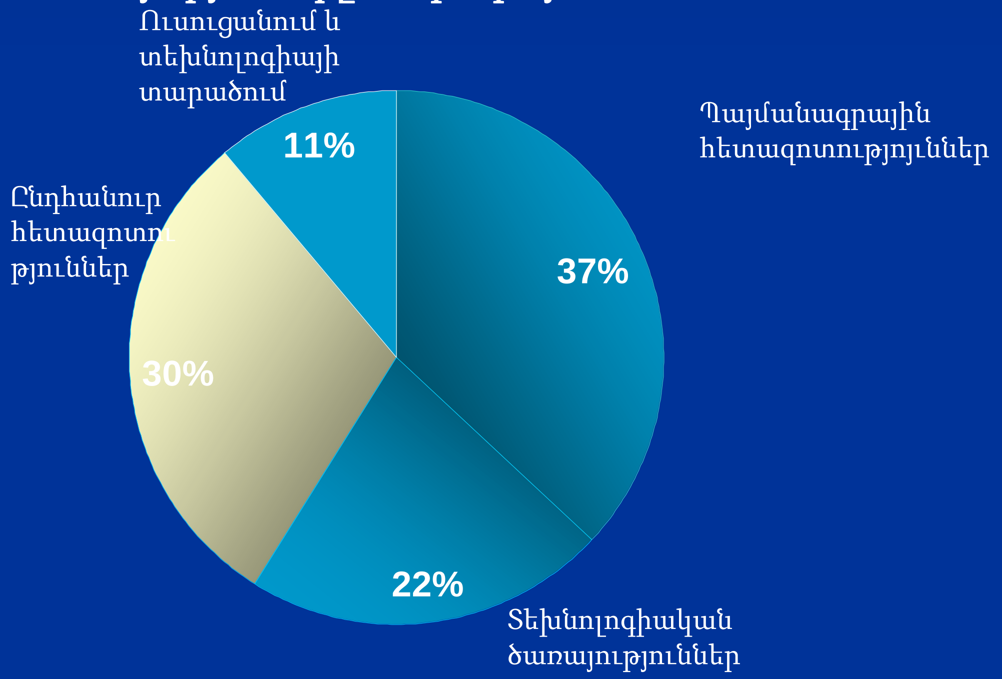
■ ՏԿ-ները պետք է կապ և համաձայնություններ ստեղծեն ոլորտի համապատասխան համալսարանների, հետազոտական ինստիտուտների հետ՝ գիտելիքի և լավագույն փորձի բացահայտման գործում և, ըստ անհրաժեշտության, կոնկրետ ոլորտի խնդիրներին ուղղված նոր գիտելիքի ստեղծման մեջ աջակցության տրամադրման նպատակով:

ՏԿ մոդել(շարունակություն)

- ՆԱԽԱՊԱՅՄԱՆՆԵՐ
- Ոլորտների ընտրություն
- Օգտագործողների վերաբերյալ տեղեկություն
- Շուկայի պոտենցիալ պահանջարկի վերուծություն
- Ոլորտի թույլ կողմերի և կարիքների հետազոտում
- Խոցելիության հետազոտում
- Մատուցվելիք ծառայությունների և կառուցվածքի բացահայտումը
- Ներդրումների կարիք
- Ֆինանսավորման աղբյուրները
- Գործընկերների բացահայտում
- Աշխարհագրություն-տեղադիրք վերլուծություն
- Գնագոյացման վերլուծություն
- Բիզնես մոդել
- Ազդեցության գնահատում. Մոնիտորինգի և գնահատմն (M&E) ցուցանիշներ

Ի պատասխան լոկալ ֆիրմաների պահանջարկին, որոշ տեխնոլոգիական կենտրոններ կարող են հետազոտական ակտիվ աշխատանքներ տանել, մինչդեռ մնացածը ուղղակի կտրամադրեն տեխնիկական ծառայություններ: Ծառայությունների ճիշտ համամասնությունները կախված են երկրի և յուրաքանչյուր ոլորտի ուրույն պահանջմունքից

Տեխնոլոգիական կենտրոնների առաջարկած ծառայությունները Իսպանիայում, 2004

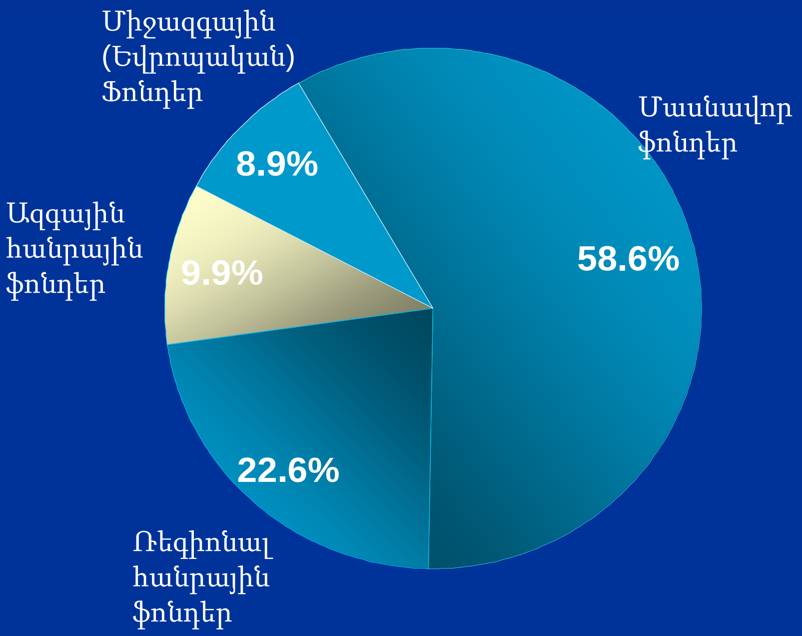


- **Ընդհանուր հետազոտություններ:** հետազոտական պրոյեկտների զարգացման համագործակցություն կազմակերպությունների, ուսումնական հաստատությունների և այլ հետազոտական կենտրոնների միջև:
- **Պայմանագրային հետազոտություններ:** հետազոտական և տեխնոլոգիաների զարգացման պրոյեկտների կատարում կոնկրետ կազմակերպության հետ կնքած պայմանագրի հիման վրա:
- **Տեխնոլոգիական ծառայություններ:** տրամադրում են աջակցություն այնպիսի ոլորտներում, ինչպիսիք են որակի վերահսկում, արտադրության կազմակերպում, արտադրանքի դիզայն, շուկայի մասին ինֆորմացիա և այլն.
- **Ուսուցանում և տեխնոլոգիաների տարածում:** մասնագիտացված թրեյնինգների կազմակերպում և տեխնոլոգիական Նոու-Հաուի փոխանցում.

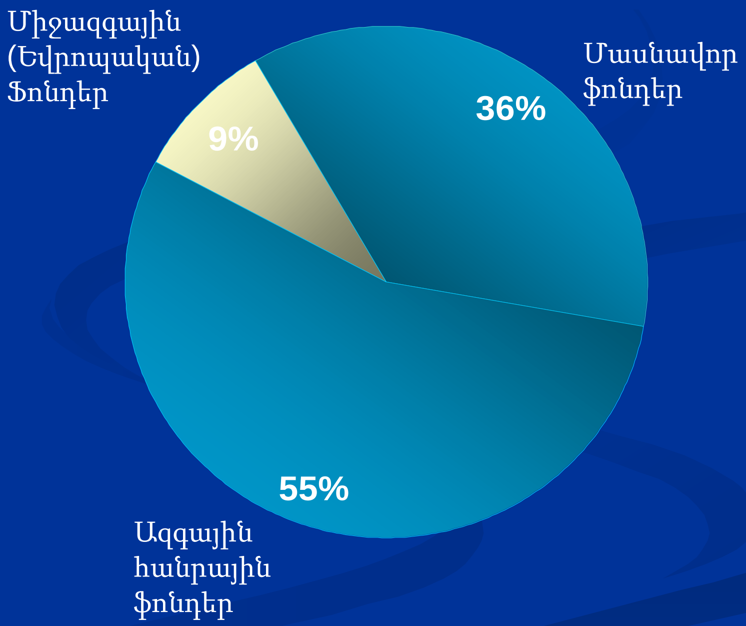
Աղբյուր: FEDIT, Spanish Federation of Technological Centers, September 2005

Հասարակական և մասնավոր սեկտորների մասնակցության աստիճանը տեխնոլոգիական կենտրոնների աշխատանքին տատանվում է երկրների և սեկտորների միջև. Եվ հենց դրանով է առաջնորդվում յուրաքանչյուր կենտտրոնը ֆինանսական կայունության հասնելու նպատակով բիզնես պլան գրելիս:

ՏԿ-ների ֆինանսական կառուցվածքը Իսպանիայում, 2004



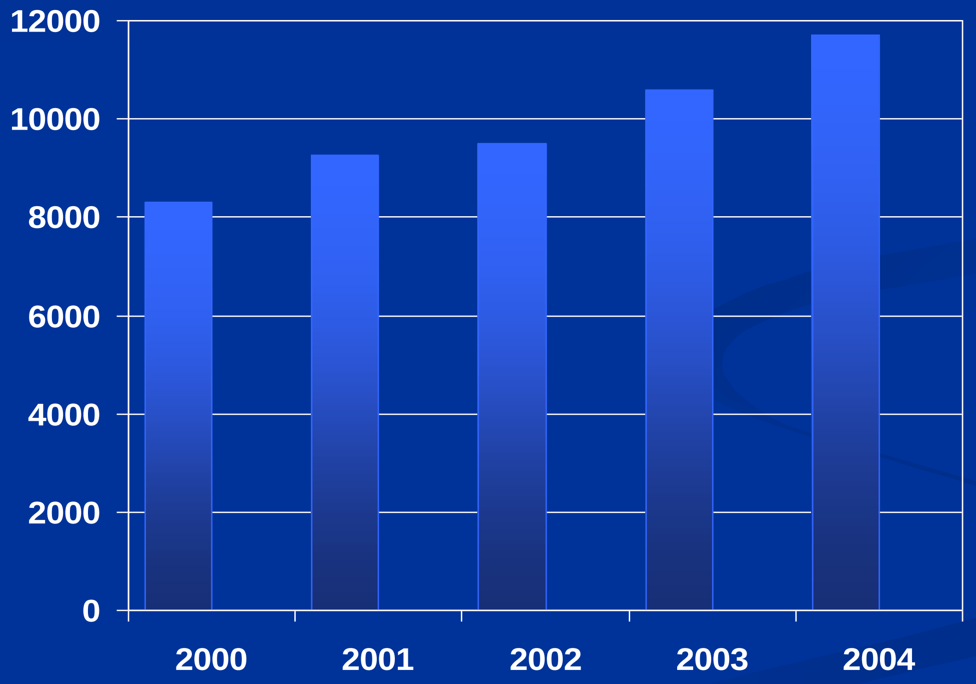
ՏԿ-ների ֆինանսական կառուցվածքը Ֆինլանդիայում, 2003



Աղբյուր:FEDIT, Տեխնոլոգիական Կենտրոնների Իսպանական Ֆեդերացիա, սեպտեմբեր 2005.

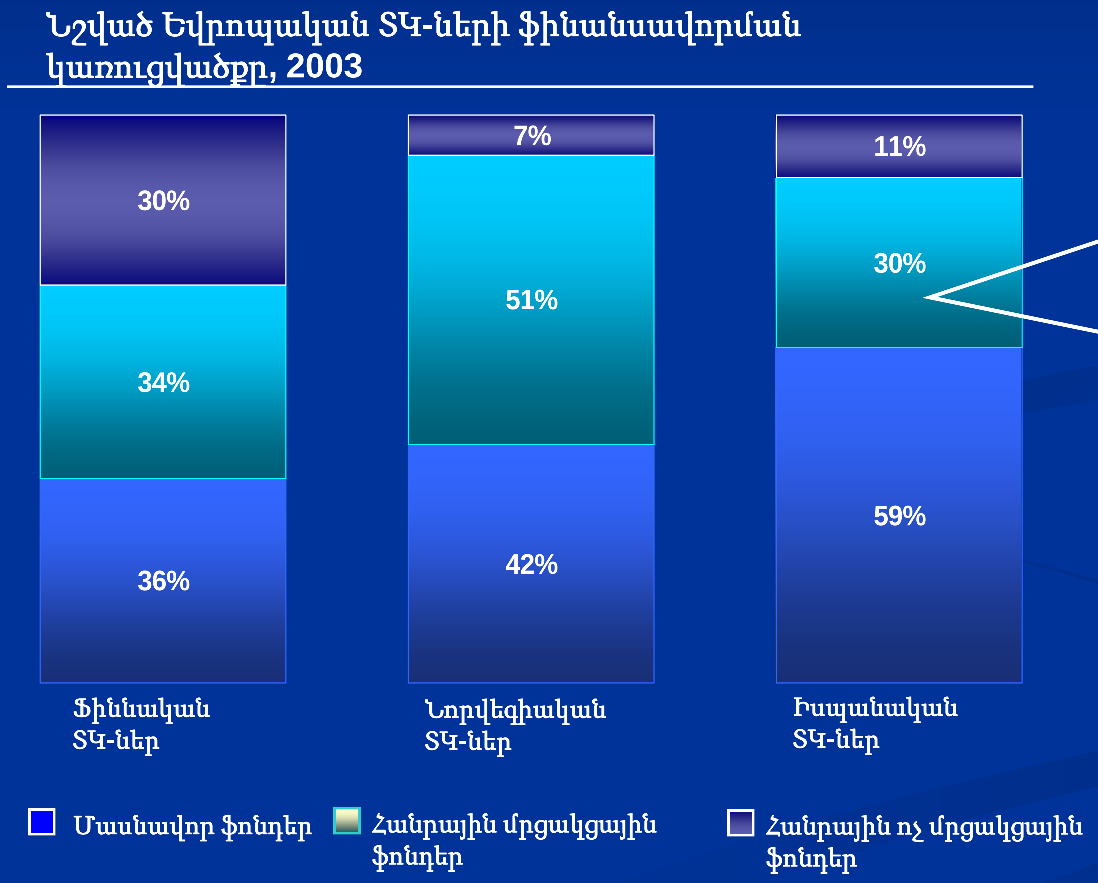
ՏԿ-ները չպետք է զարգանան միայն հանրային ոլորտի հաշվին: Կառավարման կառուցվածքում զարգացած մասնավոր ոլորտի ներկայացվածությունը կառավարման համակարգում մասնավոր ոլորտի պահանջները բավարարելու հիմնական ճանապարհն է

ՏԿ-ների կառավարման համակարգում ներգրավված իսպանական կազմակերպությունների քանակը



Source: FEDIT, Spanish Federation of Technological Centers, Annual Report 2004

Հաշվի առնելով , որ ՏԿ-ները տրամադրում են հանրային ծառայություններ, սպասելի է որ որոշակի հանրային ֆինանսավորում անհրաժեշտ է. Այդ իսկ պատճառով, հանրային աջակցության տարբեր գործիքների ներդրման համար հարկավոր է հստակ մոնիտորինգ և աշխատանքի գնահատում



Համաձայն Իսպանիայի ՏԿ-ների աջակցության ծրագրի գնահատականի, հանրային հատվածը պետք է լինի մրցակցային և պայմանավորված լինի ռազմավարական նպատակների իրագործումով

Source: FEDIT, Spanish Federation of Technological Centers, September 2005.

* Refer to Mondrego, A. *et al* (2003). Evaluación de los Centros Tecnológicos Españoles, Informe Final. MCYT y FEDIT. Madrid.

Հիմնական թեմաներ

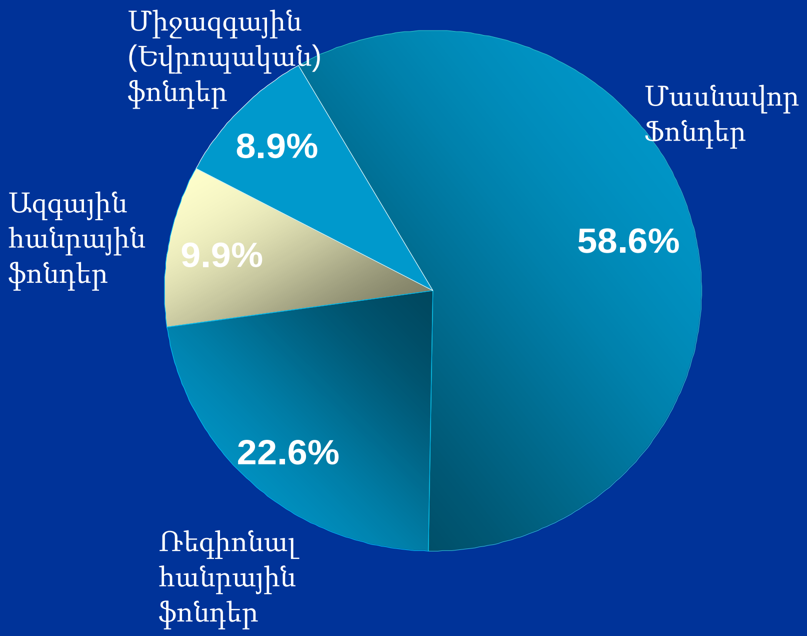
- ՏԿ-ների մոդել: Հիմնական բնութագրներ
- Օրինակի վերլություն. Իսպանիայի ՏԿ-ներ
- Օրինակի վերլություն . Պերուի ՏԿ-ներ

Իսպանիայի ՏԿ-ներ

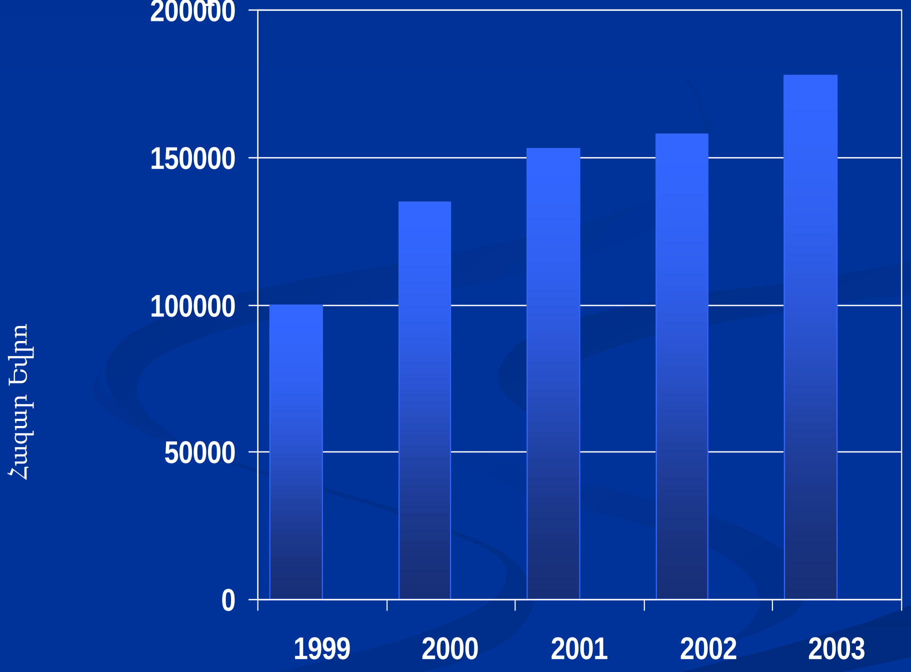
- Իսպանիայի ՏԿ-ները հիմնականում առաջացել են մասնավոր ոլորտի նախաձեռնությամբ, որոնք աջակցություն են ստացել տեղական իշխանությունների կողմից: Ժամանակի ընթացքում դրանք դարձել են երկրի ինովացիոն քաղաքականության հիմանաքարերից մեկը.
- Առավել հաճախ նրանց շրջանառության աղյուծի բաժինը ընկնում է տեխնոլոգիական ծառայությունների տրամադրմանը. Այնուամենայնիվ վերջին տարիներին միտում է նկատվում դեպի ավելի հետազոտատար և տեխնոլոգիատար կենտրոններ և միջռեգիոնալ համագործակցության և միավորումների.
- Ի հավելումն Փոքր և միջին ջեռնարկություններին ծառայությունների մատուցմանը, մի շարք իսպանական ՏԿ-ներ աշխատեցնում են ինկուբատորներ , տեխնոլգիական հետազոտոթյուննրի վրա հիմնված նոր կազմակերպությունների ստեղծման քաջալերման նպատակով.
- ՏԿ-ներին տրամադրվում էազգային (Հանրային) աջակցություն ինչպես դրամաշնորհների, այնպես էլ արտոնյալ վարկերի տեսքով: Տեղական իշխանությունները օգտագործում են տարբեր մոտեցումներ/գործիքներ ՏԿ-ների աջակցության հարցում . Օրինակ` եթե Վալենսիան տրամադրում է օգնություն տարեկան կտրվածքով, ապա Բասկերի երկրում ֆինանսավորումը կարող է հաստատվել 1-ից ավելի տարների համար.

Իսպանական ՏԿ-ները մեծ հաջողություն են ունեցլ վճարովի ծառայությունների մատուցման ոլորտում, որը ամրացրել է նրանց ֆինանսական կայունությունը: 2004 թվականին նրանց ընդհանուր եկամտի մոտ 59 տոկոսը ստացվել է մասնավոր ֆոնդերից:

Իսպանիայի ՏԿ-ների ֆինանսական կառուցվածքը, 2004



Վճարովի տեխնոլագիական ծառայությունների ստացված ընդհանուր եկամուտ



Source: FEDIT, Spanish Federation of Technological Centers, September 2005

Ժամանակի ընթացքում իսպանական ՏԿ-ների ֆոնդերի աղբյուրները և բաշխումը մնացել են համեմատաբար կայուն. Այնուամենայնիվ, 2010-ի դրությամբ ՏԿ-ները հույս ունեն ավելացնել իրենց հանրային (մրցակցային) ֆինանսավորմամբ կատարվող հետազոտական գործունեությունը, կիրառական հետազոտություններ և բարձր տեխնոլոգիանների ոլորտները խթանելու նպատակով

Աշխատանքի ցուցանիշներ	2000	2002	2004
Պատվիրատու ընկերությունների թիվը Տարեկան	**37,163**	**22,610**	**24,900**
Պատվիրատու ընկերությունների թիվը , որոնք կնքել են հետազոտական պրոյեկտի պայմանագիր	**2,761**	**4,404**	**2,752**
Ընդհանուր եկամուտ	**219 միլիոն €**	**283 միլիոն €**	**326 միլիոն €**
Եկամուտների բաշխումը ըստ ֆոնդերի աղբյուրի			
Մասնավոր ֆինանսավորում	**61%**	**59%**	**58%**
Մրցակցային հանրային ֆինանսավորում	**25%**	**27%**	**30%**
Ոչ մրցակցային հանրային ֆինանսավորում	**14%**	**14%**	**12%**
Եկամուտների բաշխումը ըստ գործունեության			
Ընդհանուր հետազոտական պրոյեկտներ	**29%**	**30%**	**30%**
Պայմանագրային հետազոտական պրոյեկտներ	**36%**	**37%**	**32%**
Տեխնոլոգիական ծառայություններ	**19%**	**19%**	**21%**
Ուսուցանում	**11%**	**7%**	**6%**
Տեխնոլոգիայի տարածում	**5%**	**3%**	**4%**
Այլ	**-**	**4%**	**7%**

Աղբյուր: FEDIT, Տեխնոլոգիական կենտրոնների իսպանական ֆեդերացիա, ՏԱրեկան հաշվետվություններ 2000, 2002, և 2004.

Հիմնական թեմաներ

- ՏԿ-ների մոդել: Հիմնանական բնութագիրներ
- Օրինակի վերլուցյուն. Իսպանիայի ՏԿ-ներ
- Օրինակի վերլուցյուն. Պերուի ՏԿ-ներ

Պերուի ՏԿ-ները

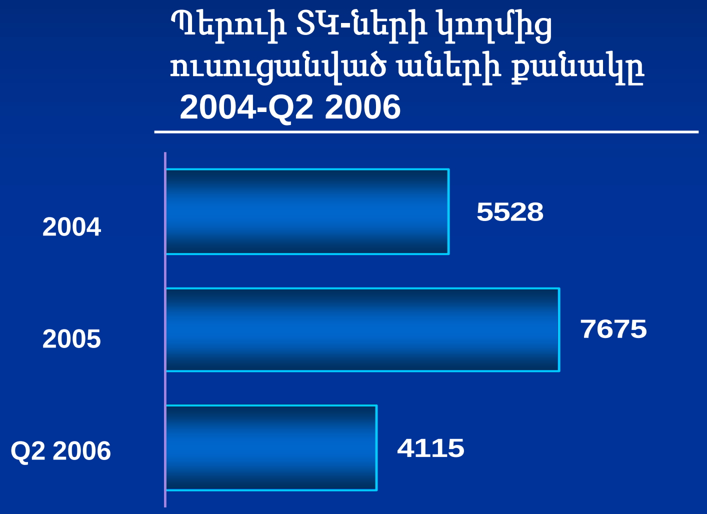
- Պերույում առաջին ՏԿ-ները հայտնվել են 1998-ին որպես իսպանական կառավարության հետ կնքված տեխնիկական   աջակցության ծրագրի մաս.
- Ներկայում Համաշխարհային բանկը խրախուսում է ՏԿ-ների ստեղծումը և զարգացումը , որպես “Առևտրի զարգացման և արտադրողականության բարձրացման” ծրագրի հիմանական կոմպոնենտ:
- Ներկայում Պերուում գործում են 12 ՏԿ-ներ տարբեր ոլորտներում: Դրանցից 9 մասնավոր/խառը կենտրոններ են (ձեռնարկատերերի միավորումների կողմից վերահսկվող, Հետազոտական ինստիտուտներ կամ ՀԿ-ներ) և 3-ը հանրային նե (Կախված են արտադրության նախարարությունից բայց կառավարվում են մասնավոր ոլորտի կողմից).
- ՏԿ-ների ֆինանսավորման 60 տոկոսը կատարվում է կառավարության կողմից իսկ 40 տոկոսը մասնավոր հատվածի կոմղից.
- Նրանք հիմանականում կենտրոնանում են տեխնիակական աջակցության տրամադրման (որոակի բարելավում, շուկայիի ուսումնասիրություն, դիզայներական հմտություններ և այլն)և ուսուցանման մեջ, շեշտը դնելով փոքր և միջին ձեռնարկությունների վրա.

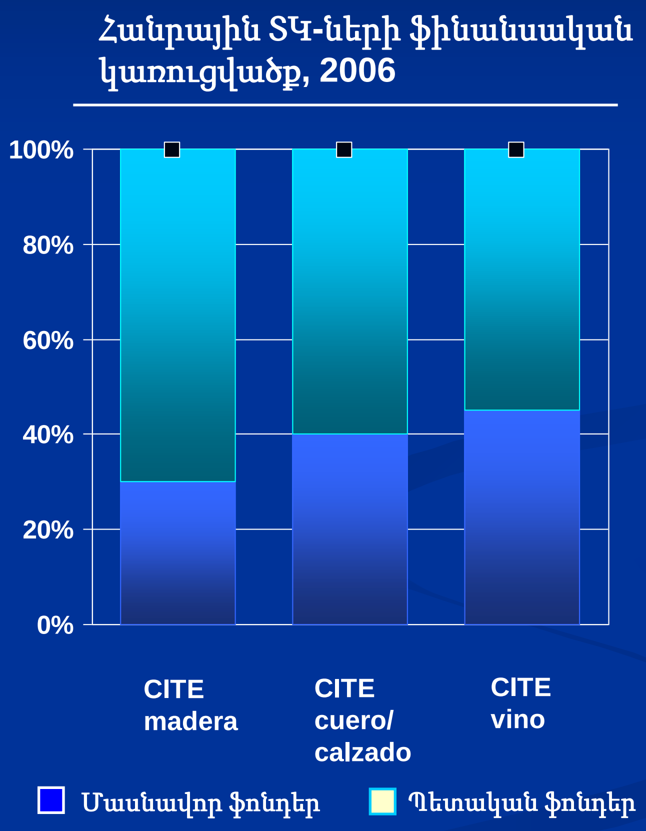
Պերուի ՏԿ-ները հավասարաչափ բաշխված են ըստ ռեգիոնների և ոլորտների, կենտրոնանալով մրցակցային առավելության հիմնական տարածքներում

ՏԿ (Ռեգիոն)	Արտադրանք/ոլորտ	Սպասարկած կազմակերպություններ ի քանակը ('04)	('05)
Կաշվի ՏԿ- Լիմա	Կաշի, կոշիկ և դրա հետ կապված արտադրանք	660	630
Գինու ՏԿ– Իկա	Գինեգործություն և դրա հետ կապված գործունեություն	387	328
Փայտի ՏԿ- Լիմա և Պուկալպա	Փայտ և կահույք	84	123
Ագրոարդյունաբերության ՏԿ- Այակուչո	Մրգեր և բանջարեղեն	5	32
Ագրոարդյունաբերության ՏԿ- Պիուրա	Մանգո, բանան և ալգարոբինա	60	156
Արևադարձային մրգերի ՏԿ– Լորետո	Արևադարձային մրգեր (կոկոս, արազա) և դեղաբույսեր	34	48
Հագուստի ՏԿ- Առեքուիպա	Հագուստ	43	71
Տեքստիլի ՏԿ – Առեքուիփա	Բրդյա հագուստ	32	35
Ագրոարդյունաբերության ՏԿ- Առեքուիփա	Օրգանական դեղաբույսեր	10	38
Ագրոարդյունաբերության ՏԿ- Տակնա	Ձեյթուն և գինի	40	221
Մետաղամեխանիկայի ՏԿ– Լիմա	Մետաղամեխանիկա և դրա հետ կապված գործունեություն	16	61
SS-ների ՏԿ- Լիմա	SS	-	-

Աղբյուրը. Արտադրության նախարարություն, Պերու, 2006

ՏԿ-ների մեծ մասը տրամադրում են տեխնոլոգիական ծառայություններ և ուսուցանում են փոքր և միջին ձեռնարկություններին. Դրանք դեռևս խիստ կախվածություն ունեն հանրային դրամաշնորհներից





- 2001-ից սկսած ՏԿ-ները ուսուցանել են 25000 աշխատող
- Հանրային ՏԿ-ների ընդ-հանուր բյուջեն 2006-ին կազմել է $829,000, որից մոտ 40%ը ստացվել է մաս-նավոր ֆոնդերից. Հանրա-յին ֆոնդերը հիմնակա-նում ուղված են եղել ֆիքսված և կառավարման ծախսերի փակմանը
- Սպասվում է, որ մաս-նավոր ՏԿ-ները իրենց ողջ գործառնական ծախ-սերը հատուցելու են վճարովի ծառայություն-ների հաշվին: Այնուամե-նայնիվ, շատերը դրամա-շնորհ են ստանում միջ-ազգային կազմակերպու-թյուններից

Աղբյուրը. Արտադրության նախարարություն, Պերու, 2006

Ինստիտուցիոնալ աջակցություն ընկերություններին տեխնոլոգիաների գծով

- Հիմնական ինդուստրիալ ծառայություններ
- Խթանել ներհոսող ներդրումները
- Մատուցել արտահանման ծառայություններ
- Մատուցել կառավարման ծառայություններ
- 1. հավաքագրել մարքետինգային տեղեկատվություն
- 2. հավաքագրել արտահանման և ներմուծման վերաբերյալ տվյալներ
- 3. Տրամադրել կառավարման խորհրդատվություն
- Մատուցել ֆինանսական ծառայություններ (հաշվապահություն, հարկերի գծով աջակցություն, ներդրումային խորհրդատվություն)

- Տեխնոլոգիաների տեղեկատվական կենտրոններ
- Տրամադրել տեղեկատվական տեխնոլոգիաներ ընկերություններին՝ ներառյալ ցանցերը, ծրագրային ապահովումը, ինտերնետային ունակություններ և ինտերնետ, և տվյալների բազաներ
- Իրականացնել հիմնախնդիրների բացահայտում, աջակցություն ընկերություններին
- Տրամադրել SS ներդրման վերապատրաստում
- Չափման համակարգ, ստանդարտներ, թեսթավորում, և որակի վերահսկողության կենտրոններ
- Սահմանել ներքին ստանդարտներ
- Աջակցել ընկերություններին՝ (ISO) ստանդարտներին
- 1. Վերապատրաստել ընկերություններին՝ համապատասխանելու ISO ստանդարտներին և պահանջներին
- 2. Արտադրանքի թեսթավորում՝ համապատասխանելու ստանդարտներին և պահանջներին
- 3. Տրամադրել տեխնիկական աջակցություն
- Աջակցել ընկերություններին գործիքների ընտրության մեջ

- Արդյունավետության կենտրոններ
- Բարելավել որակը
- Բարձրացնել արդյունավետությունը
- Տրամադրել վերապատրաստում

- Տեխնոլոգիական ընդլայնման գործակալություններ
- Ընդլայնել առկա տեխնոլոգիաները տեխնոլոգիական ունակություններ չունեցող ընկերությունների համար
- Օգնել ընկերություններին կիրառել ավելի արդյունավետ տեխնոլոգիաներ
- Տրամադրել առկա տեխնոլոգիաների վերաբերյալ տեղեկատվություն
- Բացահայտել խնդիրները և օգտագործել տեխնոլոգիական աղբյուրների հասանելիությունը խնդիրների լուծման համար
- Ծառայել որպես արտաքին խորհրդատու և աջակցել ընկերություններին հիմնախնդիրների լուծման մեջ
- ՓՄՁ-ների և մեծ ընկերությունների համագործակցության և կլաստերների խթանում (Հարավային Աֆրիկայի MAC ծրագիր)

- Հետազոտության և զարգացման լաբորատորիաներ
- Ձևավորել նոր պրոցեսներ և արտադրանք
- Վերապատրաստել ընկերություններին ներկայացման, մասնակցության և ընդլայնման միջոցով
- Կիրառել նոր տեխնոլոգիաներ
- Ներմուծել և հասկանալ նոր տեխնոլոգիաները
- Հարմարեցնել օտարերկրյա տեխնոլոգիաները ներքին պահանջներին
- Ինտեգրել այս տեխնոլոգիաները տնտեսությանը ընկերությունների հետ համագործակցելով