



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه
Kermanshah Chamber Of Commerce, Industries, Mines & Agriculture

طرح توجیهی خوشه صادراتگرای دام زنده





وزارت بازرگانی
سازمان توسعه تجارت ایران
دفتر امور بنگاه ها
اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه

طرح توجیهی خوشه صادراتگرای دام زنده

دبیرخانه کارگروه توسعه خوشه های صادراتگرا

تیر ماه ۸۷

خواننده گرامی :

هدف از تکمیل این پرسشنامه امکان سنجی اولیه (Pre Feasibility Study) خوشه های کسب و کار دارای پتانسیل صادرات در کشور و تدوین شناسنامه برای آنها بمنظور اجرای برنامه های توسعه ای بازار برای خوشه های منتخب و نیز بررسی طرح های اجرایی و تخصیص بودجه برای اجرای برنامه عملیاتی و حمایت های سازمان توسعه تجارت و دیگر سازمان های ذیربط تهیه گردیده است. جهت سهولت و رفع برخی از ابهامات ۲ صفحه راهنما شامل نحوه پاسخ دادن به فرم ها و نیز علت اصلی پرسش ها آورده شده است. لطفاً جهت تسهیل در تکمیل این پرسشنامه به لینک گروه خوشه های صادراتگرا مراجعه نموده و فایل قابل تکمیل این پرسشنامه را که با فرمت قابل تکمیل doc. و قرار داده شده است دانلود و تکمیل فرمایید.

نکات قابل توجه

- فرم ها با نهایت دقت و به صورت کارشناسی و ضمن ارائه اسناد و مدارک مرتبط تکمیل گردد. بدیهی است گزارشات ناقص و یا غیر کارشناسی مورد بررسی قرار نخواهد گرفت .
- در صورت نیاز به ارسال اسناد و مدارک ، اطلاعات و گزارشات تکمیلی را به پیوست طرح ارائه نمایید . در اینصورت لازم است فرم شماره ۱۳ این پرسشنامه را نیز تکمیل فرمایید .
- لطفاً فرم های تکمیل شده و گزارشات الحاق شده را به صورت فیزیکی و لوح فشرده ارائه فرمایید.
- مرجع اولیه تایید این پرسشنامه کارگروه کارشناسی توسعه خوشه های صادراتگرا در استان متبوع می باشد .

لطفاً پس از تکمیل این پرسشنامه آن را به سازمان بازرگانی استان خود تحویل فرمایید.

سازمان بازرگانی استان طرح را جهت تأیید اولیه به کارگروه کارشناسی توسعه خوشه ها در استان ارائه می دهد و پس از تأیید اولیه توسط کارگروه آن را جهت تأیید نهایی به دبیرخانه کارگروه کارشناسی توسعه خوشه ها در سازمان توسعه تجارت ارسال می نماید .

در صورت هر گونه ابهام با گروه خوشه های صادرات گرای دفتر امور بنگاه ها سازمان توسعه تجارت ایران

از طریق شماره تلفن های ۲۲۶۶۲۵۳۸-۲۲۶۶۲۵۳۷-۲۲۶۶۲۳۸۵۷ تماس حاصل فرمائید.

دبیرخانه کارگروه توسعه خوشه های صادراتگرا

سازمان توسعه تجارت ایران

راهنمای تکمیل فرم ها

این فرم ها با هدف جمع آوری اطلاعات کلی یک خوشه کسب و کار با محوریت صادرات تدوین شده است. این طرح شامل وضعیت گذشته، حال و پیش بینی آینده و برنامه های مورد نیاز برای توسعه بازار و ارتقاء صادرات خوشه ها می باشد.

فرم شماره ۱) اطلاعات عمومی خوشه

شامل اطلاعات عمومی خوشه می باشد که با تکمیل آن یک شمای کلی از خوشه حاصل می گردد.

فرم شماره ۲) اطلاعات ثانویه

شامل اطلاعات ثانویه در خصوص خوشه می باشد. محورهای اصلی در گردآوری اطلاعات ثانویه از منابع ومستندات موجود شامل گزارش های رسمی سازمان ها و نهادها و ادارات مرتبط، پژوهش های رسمی، دانشگاهی و کاربردی حاصل می گردد و یک شمای کلی از خوشه از نقطه نظر وضعیت کسب و کار، و وضعیت مواد اولیه، سابقه کسب و کار در منطقه، نحوه تمرکز واحدها ارائه می نماید. بعلافت متفاوت بودن پاسخ ها این طرح به گونه آزاد طراحی گردیده است تا ارائه کننده به راحتی مطالب خود را بنگارد.

فرم شماره ۳) اطلاعات ثانویه

در ادامه جمع آوری اطلاعات ثانویه محور های اصلی مصاحبه یا خبرگان کسب و کار دست اندر کاران تولید، صنعت و کسب و کار استان شامل افراد با سابقه مدیریت بنگاهها، مدیران ارشد سازمان صنایع کوچک شهرک های صادراتگرا، سازمان نتایج و معادن، جهاد کشاورزی، صنایع دستی، سازمان بازرگانی می باشد. این فرم روند شکل گیری خوشه را به همراه نقاط عطف تاریخی در گذشته نشان می دهد و در واقع مبین سابقه خوشه می باشد. منظور از نقاط عطف زمانی بوده که خوشه دچار تحول و تغییر شده مانند اولین صادرات خوشه در چه زمانی و توسط چه کسی به انجام رسیده و یا اولین تشکل صنفی چه موقع تشکیل شده است و ...

فرم شماره ۴) ساختار خوشه

ساختار خوشه در این فرم ارائه می گردد. نوع تعاملات و روابط و اینکه خوشه در کدام یک از دوره خود می باشد در این فرم ارائه می گردد. خوشه ای که در فاز صفر توسعه می باشد و هیچ گونه مطالعه و عملیاتی در آن انجام نشده و کسب و کار ها تازه در آن شکل گرفته باشند، به دوره جنینی معروف است.

فرم شماره ۵) مواد و نهادهای اولیه

در این فرم مواد و نهادهای اولیه کسب و کار خوشه مشخص می گردد. اهمیت این فرم برای برنامه ریزی نهاد های اولیه تولید - خدمت بسیار مهم می باشد. به عنوان مثال در یک خوشه سنگ های قیمتی وجود و نزدیکی معادن سنگ قیمتی یک مزیت نهاد های اولیه برای آن خوشه می باشد.

فرم شماره ۶) امکانات زیر بنایی

امکانات زیر بنایی یک خوشه جهت فعالیت های پیش نیاز به آنها مشخص می گردد. این فرم یکی از قسمت های مهم می باشد چرا که تصمیم گیری را در حوزه صادرات با توجه به دوری و نزدیکی این تسهیلات می توان انجام داد. به عنوان مثال نبود اینترنت در منطقه، برنامه خرید و فروش اینترنتی را دارای درجه اهمیت کمتری می نماید و یا عدم تسهیلاتی مانند برق و... در برنامه ریزی کسب و کار بسیار مهم می باشد.

فرم شماره ۷) اطلاعات تولید

در خوشه هایی که به کار تولید مشغول هستند و وضعیت تولید از لحاظ سطح تخصص یافتگی و نوع تکنولوژی وضعیت کیفیت تولیدات خوشه مورد بررسی قرار می گیرد.
وجود یک مهندس صنایع یا مکانیک در پر کردن این قسمت ضروری می باشد.

فرم شماره ۸) اطلاعات بازار

در این فرم و وضعیت بازار محصولات در سطح ملی و بین المللی مورد بررسی قرار می گیرد. استخراج روند گذشته و پیش بینی آینده یکی از اهداف این فرم می باشد. منظور از BDS ها در این قسمت ارائه کنندگان خدمات کسب و کار در حوزه های بازاریابی، تکنولوژی و... می باشند

فرم شماره ۹) اطلاعات مالی

این فرم شمای کلی وضعیت مالی خوشه و اعضا را به ما نشان می دهد، پاسخ این قسمت از سوالات برای تصمیم گیری و برنامه ریزی کمک های مالی بسیار مهم می باشد هر چقدر اطلاعات این فرم دقیق تر باشد تصمیم گیری و اجرای برنامه و رسیدن به نتایج حاصل سهل تر می گردد.

فرم شماره ۱۰) اطلاعات منابع انسانی

پاسخ های این قسمت حائز اهمیت است، وضعیت نیروی انسانی در خوشه، تحصیلات و مهارت، بیمه و... در این فرم مورد بررسی قرار می گیرد.

فرم شماره ۱۱) سوالات کلی و پایه

شامل سوالات کلی درخصوص خوشه می باشد از قبیل وضعیت محیط زیست ، مسائل اجتماعی و سطح اعتماد ... است. در خوشه هایی که درگیری قومی و منطقه ای دارند اجرا پروژه بسیار هزینه زاو زمان بر می باشد.

فرم شماره ۱۲) معرفی طرح اجرایی

در این فرم با توجه به به اطلاعات یازده فرم قبلی اگر فرد یا موسسه ای (حقیقی، حقوقی، خصوصی، دولتی) پیشنهادی درخصوص طرحهای توسعه ای خوشه داشته باشد به معرفی برنامه و تیم خود در قالب فرم های ارایه شده می نماید .

* نکته: پس از تایید خوشه پیش نیاز اصلی جهت تایید طرح پیشنهادی توسعه خوشه ، انجام مطالعه شناختی توسط ارائه دهنده طرح می باشد .

فرم شماره ۱۳) جدول ضmannم و پیوست ها

در این فرم ضmannم و پیوست هایی که مکمل و موید هر یک از فرم های تکمیل شده می باشند عنوان و اصل ضmannم و پیوست ها نیز به همراه طرح توجیهی تکمیل شده عودت می گردند .

فرم شماره ۱۴) فرم ارزیابی و تایید

در این فرم اطلاعات درج شده در طرح توجیهی توسط افراد و نهادهای تعیین شده تایید می گردند .

فرم ۱) اطلاعات عمومی خوشه	نام خوشه:	تاریخ تکمیل:																								
<p>۱- نام محصولات / خدمات کامل خوشه: دام زنده</p> <p>۲- نام محصولات نیمه کامل: —</p> <p>۳- محل دقیق جغرافیائی خوشه: شهرستان کرمانشاه (منطقه ماهیدشت، سرفیروزآباد، جاده کرمانشاه- روانسر، درود فرامان و محدوده بیستون)</p> <p>۴- نوع تولیدات / محصولات: هنری <input type="checkbox"/> سنتی* <input type="checkbox"/> صادراتگرا <input type="checkbox"/> خدمات <input type="checkbox"/></p> <p>۵- تاریخچه خوشه در ۱۰ خط: (نحوه شکل گیری وضعیت در ۱۰ سال اخیر- تحلیل نقاط عطف- شرایط فعلی):</p> <p>پرورش و نگهداری دام زنده و صادرات آن از سال ۱۳۷۱ بطور موردی و جزئی و از سال ۱۳۸۳ بطور مستمر شروع گردید در ۱۰ سال گذشته از سال ۱۳۷۱-۱۳۷۸ صادرات بسیار جزئی بود و بدین صورت انجام میگرفت که مجوز به عنوان یک برگه از یک ارگان خریداری می شد و در ازای هزینه پرداخت شده تعدادی رأس دام در اختیار صادرکنندگان قرار می گرفت و بعد از پایان تاریخ مجوز دیگر صادرکننده اجازه فعالیت در زمینه صادرات دام نداشت تا سال آینده یا هر زمانی که موعد فروش مجوزها فرامی رسید و برگه های مجوز با هزینه گزافی تهیه می شد (مقدار هزینه این مجوز در سال ۱۳۷۱ به ازای هر ۵۰۰۰۰ رأس دام ۲۰۰۰۰۰ تومان بود که تنها بهای یک کاغذ بحساب می آمد) بعد از آن سالها، وضعیت صادرات در ۵ سال اخیر روند روبه رشدی داشته است تنها در سال ۱۳۸۵ صادرات ممنوع بود. اوج رشد صادرات دام زنده در سال ۱۳۸۴ و کمترین میزان صادرات در سال ۱۳۸۵ انجام گرفته است که این ممنوعیت از سوی وزارت جهاد کشاورزی اعلام شده بود. در حال حاضر شرایط صادرات در وضعیت خوبی قرار دارد، بجز عدم حمایت های دولتی و مالی و از طرفی موانع قانونی در مبادی خروجی آبادان به علت دلال بازی وجود دارد که از طریق تهران، سازمان توسعه تجارت ایران و استان کرمانشاه در حال پیگیری هستند اما هنوز سازمان توسعه تجارت نتیجه جلسات را اعلام ننموده اند.</p> <p>۶- تعداد واحدها:</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th style="width: 20%;">ردیف</th> <th style="width: 40%;">نوع واحد</th> <th style="width: 40%;">تعداد</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>۱</td> <td>خویش فرما (۱ نفره)</td> <td>—</td> </tr> <tr> <td>۲</td> <td>۹ نفره و کمتر (خرد)</td> <td>۴۵ واحد</td> </tr> <tr> <td>۳</td> <td>۱۰-۴۹ نفر (کوچک)</td> <td>—</td> </tr> <tr> <td>۴</td> <td>۵۰-۱۴۹ نفر (متوسط)</td> <td>—</td> </tr> <tr> <td>۵</td> <td>بیش از ۱۵۰ نفر (بزرگ)</td> <td>—</td> </tr> </tbody> </table> <p>۷) آیا عامل توسعه در خوشه وجود دارد؟ چنانچه پاسخ مثبت است فرم ذیل را تکمیل نمایید. بله <input type="checkbox"/> خیر* <input type="checkbox"/></p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th style="width: 30%;">نام و نام خانوادگی</th> <th style="width: 30%;">مدت همکاری</th> <th style="width: 40%;">اطلاعات تماس (تلفن/نمبر/آدرس/ایمیل)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>—</td> <td>—</td> <td>—</td> </tr> </tbody> </table>			ردیف	نوع واحد	تعداد	۱	خویش فرما (۱ نفره)	—	۲	۹ نفره و کمتر (خرد)	۴۵ واحد	۳	۱۰-۴۹ نفر (کوچک)	—	۴	۵۰-۱۴۹ نفر (متوسط)	—	۵	بیش از ۱۵۰ نفر (بزرگ)	—	نام و نام خانوادگی	مدت همکاری	اطلاعات تماس (تلفن/نمبر/آدرس/ایمیل)	—	—	—
ردیف	نوع واحد	تعداد																								
۱	خویش فرما (۱ نفره)	—																								
۲	۹ نفره و کمتر (خرد)	۴۵ واحد																								
۳	۱۰-۴۹ نفر (کوچک)	—																								
۴	۵۰-۱۴۹ نفر (متوسط)	—																								
۵	بیش از ۱۵۰ نفر (بزرگ)	—																								
نام و نام خانوادگی	مدت همکاری	اطلاعات تماس (تلفن/نمبر/آدرس/ایمیل)																								
—	—	—																								

فرم ۲) اطلاعات ثانویه	نام خوشه:	تاریخ تکمیل:
-----------------------	-----------	--------------

محورهای اصلی درگردآوری اطلاعات ثانویه ازمنابع ومستندات موجود (شامل گزارشهای رسمی سازمانهاو ادارات مرتبط، پژوهشهای رسمی دانشگاهی، کاربردی و ...) می باشدکه با توجه به چهارسوال اصلی زیر بدست می آید.

۱) فهرست مزیت/مزایای کلیدی در یک رشته فعالیت و کسب و کار خاص در منطقه/استان از قبیل تک محصولی بودن و بازار ویژه و... را عنوان نمایید .

- ۱- دام زنده کرمانشاه نمونه ترین دام زنده ای است که درحوزه خلیج فارس وکشور عربستان بفروش می رسد
- ۲- ۹۰٪ صادرات دام درکشورتوسط شرکتهای فعال درزمینه صادرات دام دراستان کرمانشاه صورت می پذیرد
- ۳- نزدیکی به بازارهای فروش کشورهای کویت، قطر، بحرین، امارات متحده، عربستان که از طریق گمرک آبادان این صادرات انجام می گیرد.

۲) مواد اولیه، نیروی انسانی متخصص و بازار برای رشته فعالیت معرفی شده در چه سطح و مقیاسی می باشد؟

بازار		نیروی انسانی متخصص		مواد اولیه		توجه
خارج خوشه	داخل خوشه	خارج خوشه	داخل خوشه	خارج خوشه	داخل خوشه	
				*		زیر ۵۰٪
					*	۵۰٪
*			*			۱۰۰٪

۳) سابقه تاریخی در تولید و کسب و کار خاص در منطقه چیست؟

صادرات دام زنده به صورت جزیی از سال ۱۳۷۱ در استان کرمانشاه آغاز شده است که بدلیل کیفیت بالای دام ومرغوبیت آن در بازار فروش هر ساله صادراتی باروند روبه رشد از استان داشته ایم وافراد متخصص این کسب و کار در استان کرمانشاه قرار دارند

۴) وجود تمرکز احتمالی واحدهای تولیدی و خدماتی مربوطه در منطقه به چه صورت می باشد؟

(تجمع در شهرک، تجمع در یک راسته از بازار و...)

تمرکز واحدهای تولیدی			تمرکز واحدهای خدماتی			تمرکز واحدهای فروش		
داخل	یک راسته از بازار	خارج از شهر	داخل	یک راسته از بازار	خارج از شهرک	داخل	یک راسته از بازار	خارج از شهرک
		*						*

* منابع مختلف مورد استفاده می توانند یکدیگر را تکمیل، کنترل و اصلاح نمایند.

* پاسخ ها در کاربرگهای جداگانه آورده شود.

تاریخ تکمیل:	نام خوشه :	فرم ۳) اطلاعات ثانویه
<p>الف)</p> <p>۱- وجود رابطه همکاری تکمیل کنندگی بین واحدهای صادراتگرا فعال در یک رشته آیا وجود دارد؟ در چه سطحی؟ در سطح عالی باهم همکاری دارند</p> <p>۲- وجود چالشها و فرصت های مشترک برای فعالان در یک رشته فعالیت صادراتگرا خاص به چه صورت است؟ چالش ها:</p> <p>۱- هماهنگ کردن صادرات داخل بافروش بازارهدف زیرنظراتحادیه صادرکنندگان ۲- وجود دلالتان در گمرک آبادان که باعث تحمیل هزینه های گزاف می شوند ۳- ممنوعیت صادرات دام زنده از استان کرمانشاه به کشور عربستان در سال ۱۳۸۷ توسط سازمان قرنطینه امور بین المللی که این باعث پایین آمدن بسیار صادرات دام به کشور عربستان شد (بصورت موردی صادرکنندگان کرمانشاه از استان همدان صادرات را انجام دادند که میزان آنها بسیار پایین بود) فرصتها:</p> <p>۱- بهترین دام کشور در اختیار بنگاههای فعال استان کرمانشاه است. ۲- نزدیک بودن به مبادی خروجی صادرات ۳- کارت تخصصی واکسیناسیون و امور بهداشتی در استان کرمانشاه مکانیزه شده است. ۴- خوراک دام موجود در خوشه دام زنده استان کرمانشاه بهترین کیفیت را داراست. ۵- دام های استان های دیگر بدلیل اقلیم خوب و شرایط آب و هوایی چهار فصل کرمانشاه کاملاً در استان کرمانشاه سازگار هستند ۶- افراد متخصص صادرات دام زنده در استان کرمانشاه قرار دارند ۷- اکثر فروشندگان های کشورهای عربی و حوزه خلیج فارس کرمانشاهی هستند</p>		
<p>ب)</p> <p>۱- محل تمرکز خوشه معرفی شده: (نقشه محل جغرافیایی خوشه های پیوست گردد) شهرستان کرمانشاه (منطقه ماهیدشت، سرفروز آباد، جاده کرمانشاه- روانسر، درود فرامان و محدوده بیستون)</p> <p>۲- تعداد برآوردی واحدهای خوشه : ۴۵ واحد اصلی و ۱۰۰ سالن نگهداری به عنوان زیرمجموعه شرکتهای اصلی صادرکننده</p> <p>۳- روند موجود در خوشه در طی ۱۰-۵ سال اخیر (از نظر وضعیت فروش ، تولید ، نوآوری ، تعداد واحدها ، اشتغال و ...) : به لحاظ فروش ، تعداد واحدها و اشتغال روند صعودی داشته اند که از ۱۷ شرکت سال ۱۳۸۴ به ۴۵ شرکت در سال ۱۳۸۸ رسیده است ، نوآوری تاکنون نبوده است اما برنامه ریزی شده است که اصلاح و پرورش نسل های دام کشورهای عراق و سوریه انجام گیرد که در استان کرمانشاه هم سازگاری دارند و باعث بهبود وضعیت صادرات خواهد شد و همچنین در زمینه فرآوری، کارخانه بسته بندی گوشت مذاکراتی با سازمان صنایع و معادن انجام داده اند.</p>		

۴- پیش بینی وضعیت برای ۵ سال آینده (از نظر وضعیت فروش، تولید، نوآوری، تعداد واحدها، اشتغال و ...):

همه موارد روند روبه رشدی خواهد داشت بدلیل بازارهای دائمی خوب فروش و کیفیت بالای دام خوشه دام زنده کرمانشاه و تمایل زیادبازارهای هدف به این محصول خوشه دام زنده کرمانشاه قطعاً وضعیت فروش، روندی صعودی خواهدداشت همچنین بدلیل علاقه افراد متخصص دراین کسب و کاردرخوشه دام زنده کرمانشاه تعداد واحدهاودرنتیجه اشتغالزایی نیزرشدخواهدداشت.

۵- گلوگاهها، نقاط ضعف و قوت و تمدید و فرصت خوشه براساس ماتریس (SWOT) تهیه گردد.

چالش ها:

- ۱- هماهنگ کردن صادرات داخل بافروش بازارهدف زیرنظراتحادیه صادرکنندگان
- ۲- وجوددلالتان درگمرک آبادان که باعث تحمیل هزینه های گزاف می شوند
- ۳- ممنوعیت صادرات دام زنده ازاستان کرمانشاه به کشور عربستان درسال ۱۳۸۷ توسط سازمان قرنطینه اموربین المللی که این باعث پایین آمدن بسیارصادرات دام به کشورعربستان شد(بصورت موردی صادرکنندگان کرمانشاه ازاستان همدان صادرات رانجام دادند که میزان آنهم بسیارپایین بود)
- ۴- بانک های کشورهای بازارهدف بابانکهای ایران کار نمی کنند وفروش برحسب واحدپولی دیناراست که درهر محموله سودزیادی نصیب صرافها می شودوهزینه زیادی جهت صرافی تحمیل صادرکنندگان ایرانی می شود

فرصتها:

- ۱- بهترین دام کشور دراختیاربنگاههای فعال استان کرمانشاه است
- ۲- نزدیک بودن به مبادی خروجی صادرات
- ۳- کار تخصصی واکسیناسیون واموربهداشتی دراستان کرمانشاه مکانیزه شده است
- ۴- خوراک دام موجوددرخوشه دام زنده استان کرمانشاه بهترین کیفیت رادارد
- ۵- اکثرفروشنده های کشورهای عربی وحوزه خلیج فارس کرمانشاهی هستند

نقاط قوت:

- ۱- افراد متخصص صادرات دام زنده دراستان کرمانشاه قراردادارند
- ۲- دام های استان های دیگربدلیل اقلیم خوب وشرايط آب وهوایی چهارفصل کرمانشاه کاملاً دراستان ماسازگار هستند
- ۳- عمده شرکتهای صادرکننده درون خوشه، تولیدکننده هم هستند

نقاط ضعف:

- ۱- به علت عدم آگاهی ازبازارهای هدف ورقابت منفی درقالب شکستن قیمت ها همکاری واحدها درسطح پایین قراردادارند
- ۲- پایین بودن سطح سواد افراد شاغل درون خوشه
- ۳- قطع شدن جوایز صادراتی بدون هیچ دلیلی طی ۲سال اخیرباوجودزحمت زیاد صادرات دام زنده نسبت به صادرات بیسکویت وپفک ...و
- ۴- عدم حمایتهای دولتی

6- راهکارهای اصلی پیشنهادی برای بهبود وضعیت خوشه رابه ترتیب اولویت بنویسید

- ۱- ساماندهی صادرات بطوریکه اتحادیه باشر کتهایی مورداتماددر بازار هدف قرارداد ببندد (در هر کشور شعبه داشته باشند)
- ۲- ایجاد ارتباط با بانک کشورهای بازارهای هدف که فروش و واریز مبالغ به آن بانکها با واحد پول کشور ایران قابلیت انجام داشته باشد و نیاز به هزینه صرافی صورت نپذیرد.
- ۳- ایجاد هماهنگی و همکاری با سازمان دامپزشکی کشور توسط سازمان توسعه تجارت ایران و پذیرش این نکته که ۹۰٪ صادرات از استان کرمانشاه انجام پذیرفته است.
- ۴- با ایجاد فرآوری و تکثیر و اصلاح نژاد دام های زنده سایر مناطق و ایجاد سالن های تولید صادرات گرا با حمایت دولت باعث بهبود و افزایش صادرات دام زنده شود
- ۵- واردات دام زنده از کشورهای آسیای میانه (ارمنستان- قرقیزستان) با قیمت پایین برای حمایت از مصرف کنندگان داخلی و ترانزیت آنها

۷- معیارهای اصلی برای اهمیت دادن به خوشه مورد نظر را بنویسید.

- پتانسیل صادرات بالا
- تولید با کیفیت
- بازار هدف نزدیک

۸- اتکاء خوشه بر کدامیک از محورهای منابع اولیه ، منابع انسانی ، بازار و تکنولوژی است ؟

به ترتیب اولویت :

- ۱- منابع اولیه
- ۲- منابع انسانی
- ۳- بازار

* مراجع و اشخاص مختلف می توانند اطلاعات یکدیگر را (بدون اعلام) اصلاح و تکمیل نمایند .

* پاسخ ها در کاربرگهای جداگانه آورده شود

فرم ۴) ساختار خوشه | **نام خوشه:** | **تاریخ تکمیل:**

ردیف	مشخصات	تعداد	توضیحات
۱	تعداد واحدهای اصلی خوشه	۴۵	
۲	تعداد واحدهای تولید کننده مواد اولیه و جنبی	۷ واحد داخل خوشه	
۳	تعداد واحدهای خدمات فنی / پشتیبانی	—	
۴	تعداد واحدهای بازرگانی تأمین کننده مواد اولیه و جنبی - منطقه ای - ملی - بین المللی	۷ واحد — —	
۵	تعداد واحدهای بازرگانی محصولات کامل - منطقه ای - ملی - بین المللی	۴۵ — —	
۶	تعداد واحدهای بازرگانی محصولات ناکامل - منطقه ای - ملی - بین المللی	— — —	
۷	تعداد اتحادیه - تعداد اعضا تعداد تعاونی - تعداد اعضا تعداد انجمن - تعداد اعضا تعداد کنسرسیوم - تعداد اعضا	۱ ۴۵ نفر تعاونی مسکن صادر کنندگان دام ۸۰ نفر — — —	
۸	تعداد BDS های موجود در خوشه	—	
۹	تعداد نمایندگی ارگانهای دولتی	—	
۱۰	تعداد نهادهای تحقیقاتی / دانشگاهی	—	
۱۱	درصد رشد داد واحدها طی ۵ سال گذشته	—	

روابط در این خوشه چگونه است ؟

- ۱- رابطه عمودی : تعداد مراحل در رابطه عمودی
- ۲- رابطه افقی : تعداد موارد در ۳ ماه گذشته
- ۳- قطری : تعداد موارد در ۳ ماه گذشته
- ۴- نوع چهارم : تعداد موارد در ۳ ماه گذشته

خوشه در کدام دوره منحنی عمر خود قرار دارد؟

- جنبی در حال شکل گیری در حال توسعه توسعه یافته

نام خوشه:	تاریخ تکمیل:	فرم ۵) مواد و نهادهای اولیه
<p>۱- نوع / عنوان مواد اولیه مورد استفاده در خوشه (مواد اولیه اصلی): خوراک دام</p> <p>۲- نوع / عنوان مواد اولیه مورد استفاده در خوشه (مواد اولیه اصلی یا فرعی):</p>		
ردیف	مواد اولیه اصلی	مواد اولیه فرعی
	کاه یونجه، گندم، عدس و نخود	نیشکر
<p>۳- تامین کنندگان داخلی و خارجی:</p>		
ردیف	تامین کنندگان داخلی	تامین کنندگان خارجی
<p>۴- محل تامین مواد اولیه اصلی:</p> <p>۱- بیش از ۸۰٪ از مواد اولیه از منطقه (شعاع ۱۰۰ کیلومتری) تامین میشود. *</p> <p>۲- کمتر از ۵۰٪ از منطقه تامین می شود.</p> <p>۳- بیش از ۸۰٪ خارج از منطقه تامین می شود.</p>		
<p>۵- محل تامین مواد اولیه فرعی:</p> <p>۱- بیش از ۸۰٪ از مواد اولیه از منطقه (شعاع ۱۰۰ کیلومتری) تامین میشود.</p> <p>۲- کمتر از ۵۰٪ از منطقه تامین می شود.</p> <p>۳- بیش از ۸۰٪ خارج از منطقه تامین می شود. *</p>		
<p>۶- روند دسترسی به مواد اولیه و نهادهای طی ۱۰-۵ سال گذشته:</p> <p>۱- افزایش *</p> <p>۲- ثابت</p> <p>۳- کاهش</p> <p>۷- تعداد واحدهای تامین کننده مواد و نهادهای اولیه مستقر در منطقه: ۷ واحد</p>		
<p>۸- منابع تامین تجهیزات و ماشین آلات (به درصد)</p>		
منطقه / محلی	داخل کشور	خارج از کشور
۰ درصد	۱۰۰ درصد	۰ درصد

نام خوشه :	تاریخ مراجعه :	فرم ۶) امکانات زیر بنایی														
۱- دسترسی به امکانات زیر بنایی																
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 70%; text-align: center;">امکان ت</th> <th style="width: 30%; text-align: center;">درصد واحدهای دارای سترسی</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">آب</td> <td style="text-align: center;">٪۱۰۰</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">برق</td> <td style="text-align: center;">٪۱۰۰</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">تلفن</td> <td style="text-align: center;">٪۱۰۰</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">گاز</td> <td style="text-align: center;">٪۱۰۰</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">سوخت</td> <td style="text-align: center;">٪۱۰۰</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">اینترنت</td> <td style="text-align: center;">٪۱۰</td> </tr> </tbody> </table>			امکان ت	درصد واحدهای دارای سترسی	آب	٪۱۰۰	برق	٪۱۰۰	تلفن	٪۱۰۰	گاز	٪۱۰۰	سوخت	٪۱۰۰	اینترنت	٪۱۰
امکان ت	درصد واحدهای دارای سترسی															
آب	٪۱۰۰															
برق	٪۱۰۰															
تلفن	٪۱۰۰															
گاز	٪۱۰۰															
سوخت	٪۱۰۰															
اینترنت	٪۱۰															
۲- فاصله تا جاده اصلی : اکثرآیک کیلومتر و چندواحدی ۱۰۰متر																
۳- فاصله تا شهر اصلی : ۱۵ کیلومتر																
۴- وجود راه آهن (تا ۵۰ کیلومتری) : ندارند																
۵- وجود فرودگاه (تا ۵۰ کیلومتری) : وجوددارد																
۶- فاصله تا اولین مرکز تحقیقاتی مرتبط : —																
۷- درصد واحدهای مستقر در شهرک صادراتگرا : —																

نام خوشه :	فرم ۷) اطلاعات تولید
۱- میزان صادراتگرا بودن (سطح مکانیزاسیون) در تولید محصولات :	
<input type="checkbox"/> بالا <input checked="" type="checkbox"/> متوسط <input type="checkbox"/> پایین	
۲- نوع تکنولوژی تولید	
<input type="checkbox"/> الف- تکنولوژی بالا <input type="checkbox"/> ب- تکنولوژی متوسط <input checked="" type="checkbox"/> ج- تکنولوژی پست <input type="checkbox"/> د- سنتی <input type="checkbox"/> ه- هنری	
۳- سطح تخصص یافتگی واحدها در تولیدات	
<input type="checkbox"/> بالا <input checked="" type="checkbox"/> متوسط <input type="checkbox"/> پایین	
۳- کیفیت تولیدات خوشه	
<input type="checkbox"/> ۸۰ درصد	<input type="checkbox"/> بالا
<input type="checkbox"/> ۲۰ درصد	<input type="checkbox"/> متوسط
<input type="checkbox"/> درصد	<input type="checkbox"/> پایین

نام خوشه :	تاریخ تکمیل :	فرم ۸) اطلاعات بازار			
۱- میزان فروش خوشه :					
ر ی ف	نام محصول/خدمات	فروش سالانه	فروش در بازار منطقه	فروش در بازار ملی	صادرات
۱	دام زنده	۱.۳۰۰.۰۰۰ رأس	—	۴۰۰.۰۰۰ رأس	۹۰۰.۰۰۰ رأس
<p>- در صورت وجود فروش در سطح منطقه ، بازارهای اصلی چه شهرهایی هستند ؟ —</p> <p>- در صورت وجود فروش در سطح ملی ، محصولات در چه شهرهایی عرضه می شوند ؟ قم- تهران- اصفهان- آمل- رشت</p> <p>- در صورت وجود فروش در سطح بین المللی ، محصولات به چه کشورهایی صادر می شوند ؟ عربستان- کویت- قطر -بحرین -امارات</p> <p style="text-align: right;">- در صورت وجود فروش در سطح بین المللی :</p>					
تعداد/ درصد واحدهای تولید کننده که مستقیماً صادر می کنند		۲۵ واحد			
تعداد/ درصد واحدهایی که از طریق واسطه صادر می کنند		۲۰ واحد			

تاریخ تکمیل:	نام خوشه:	ادامه فرم ۸) اطلاعات بازار
<p>- چند درصد تولیدات بر اساس سفارش صورت می گیرد: %</p>		
<p>- چند درصد تولیدات بدون سفارش صورت می گیرد: %۱۰۰</p>		
<p>- حجم فروش کل در ۵ سال گذشته: رشد داشته <input type="checkbox"/> * ثابت بوده <input type="checkbox"/> کاهش یافته <input type="checkbox"/></p>		
<p>- حجم فروش کل در بازار منطقه در ۵ سال گذشته: رشد داشته <input type="checkbox"/> * ثابت بوده <input type="checkbox"/> کاهش یافته <input type="checkbox"/></p>		
<p>- حجم فروش کل در بازار ملی منطقه در ۵ سال گذشته: رشد داشته <input type="checkbox"/> * ثابت بوده <input type="checkbox"/> کاهش یافته <input type="checkbox"/></p>		
<p>- حجم فروش کل در بازار بین المللی در ۵ سال گذشته: رشد داشته <input type="checkbox"/> * ثابت بوده <input type="checkbox"/> کاهش یافته <input type="checkbox"/></p>		
<p>- ارزش صادرات استان طی ۵ سال گذشته به تفکیک سال:</p>		
<p>۱۳۸۲ (ممنوع) - ۱۳۸۳ (۱۷.۵۰۰.۰۰۰ دلار) - ۱۳۸۴ (۶۵.۶۲۵.۰۰۰ دلار) - ۱۳۸۵ (ممنوع) - ۱۳۸۶ (۷۰.۰۰۰.۰۰۰ دلار) - ۱۳۸۷ (۷۸.۷۵۰.۰۰۰ دلار)</p>		
<p>- پیش بینی می شود حجم فروش در ۵ سال آینده: رشد داشته <input type="checkbox"/> * ثابت بماند <input type="checkbox"/> کاهش بیابد <input type="checkbox"/></p>		
<p>- پیش بینی وضعیت صادرات در ۵ سال آینده: صادرات نداریم <input type="checkbox"/> رشد خواهد داشت <input type="checkbox"/> * ثابت میماند <input type="checkbox"/> کاهش می یابد <input type="checkbox"/></p>		
<p>- آیا BDS بازاریابی در خوشه وجود دارد؟ بلی <input type="checkbox"/> خیر <input type="checkbox"/> *</p>		
<p>- آیا کنسرسیوم بازرگانی در خوشه وجود دارد؟ بلی <input type="checkbox"/> خیر <input type="checkbox"/> *</p>		
<p>- آیا خوشه دارای پتانسیل صادرات است؟ بلی <input type="checkbox"/> * خیر <input type="checkbox"/></p>		
<p>- موانع توسعه بازار بویژه در صادرات را توضیح دهید. —</p>		
<p>- اصولاً روند ۵ سال آینده محصولات اصلی در بازار منطقه ای، ملی و جهانی چگونه ارزیابی می شود؟</p>		
<p>صعودی خواهد بود</p>		
<p>- مشتریان اصلی محصولات خوشه کدامند؟ کشورهای عربی بدلیل نزدیکی آداب و رسوم دینی و برگزاری ایام های خاص در سال</p>		
<p>عمدتاً در عربستان سعودی</p>		
<p>- شرکتهای بزرگ و اصلی مشتری محصولات خوشه را نام ببرید؟ شرکت الوان (کویت) - شرکت الصنیر (قطر)</p>		
<p>- آیا خوشه از یک برند مشترک در فروش استفاده می کند؟ خیر</p>		
<p>* BDS بر گرفته از Business Development Providers به معنای وجود اشخاص یا شرکت هایی از بخش خصوصی بمنظور ارائه دادن خدمات توسعه ای به خوشه ها</p>		

تاریخ تکمیل :	نام خوشه :	فرم ۹) اطلاعات مالی
----------------------	-------------------	----------------------------

۱- میزان ریالی فروش سالانه خوشه چقدر است ؟ ۱۱۹.۴۳۷.۵۰۰.۰۰۰ ریال

۲- چند درصد واحدهای خوشه طی ۳ سال گذشته وام دریافت کرده اند ؟ %

۳- میزان متوسط فاصله تحویل کالا/خدمات تا دریافت پول چقدر است ؟ یکماه

۴- بیشترین میزان ریالی طلب واحدها از مشتریان چقدر است ؟ ۵.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال

۵- آیا صندوق یا نهاد مالی در درون خوشه (بصورت رسمی یا غیر رسمی) وجود دارد ؟ خیر

۶- چه مشوقها و حمایتهای دولتی در زمینه کسب و کار خوشه وجود دارد ؟
سازمان بازرگانی استان و اتاق بازرگانی کرمانشاه حامیان اصلی خوشه می باشند

۷- آیا خرید کالا بصورت پیش خرید نیز صورت می گیرد ؟
بله حداقل ۱۵ روز قبل

تاریخ تکمیل :

نام خوشه :

فرم ۱۰) اطلاعات منابع انسانی

۱- اطلاعات افراد مشغول به کار:

- اشتغال کل ۵۰۰ نفر
- اشتغال دائم ۲۲۵ نفر
- اشتغال فصلی ۲۷۵ نفر

۲- ترکیب تحصیلی شاغلین دائم:

بی سواد	باسواد زیر دیپلم	دیپلم	لیسانس	فوق لیسانس و بالاتر
—	۶۵	۵۰	۱۰	—

۳- تعداد نیروی انسانی بر حسب مهارت:

ماهر	نیمه ماهر	غیر ماهر
۴۵ نفر (مدیرعاملها)	۱۰۰ نفر	۸۰ نفر
<p>توجه: ماهر: دارای آموزش رسمی با ۳ سال سابقه کار یا بدون آموزش و ۵ سال سابقه کار نیمه ماهر: آموزش رسمی و ۱ سال سابقه کار یا بدون آموزش و حداقل ۳ سال سابقه کار غیر ماهر: بدون آموزش و کمتر از ۵ سال سابقه کار</p>		

۴- متوسط حقوق و دستمزد نیروی انسانی:

فوق لیسانس و بالاتر	لیسانس	دیپلم	ماهر	نیمه ماهر	غیر ماهر
—	۴.۵۰۰.۰۰۰ ریال	۲.۵۰۰.۰۰۰ ریال	۳.۰۰۰.۰۰۰ ریال	۲.۷۰۰.۰۰۰ ریال	۲.۳۰۰.۰۰۰ ریال

۵- وضعیت محیط کار افراد کارگر:

خوب متوسط * بد

۶- چند درصد از افراد بیمه هستند؟

مدیران و مالکان نیروی کار

۷- میزان اشتغال در ۵ سال گذشته:

رشد داشته * ثابت بوده کاهش داشته

۸- تعداد افراد طراح در خوشه: —

۹- تعداد اشتغال در کل استان: ۵۰۰ نفر

تاریخ تکمیل:

نام خوشه:

فرم (۱۱) سوالات کلی و پایه

۱- اتکاء خوشه به کدامیک از ۴ رکن زیر است :

	- بازار
	- زیر ساختها
*	- منابع و مواد اولیه
*	- نیروی انسانی ماهر و متخصص

۲- مسائل اجتماعی موجود در خوشه : —

۳- مسائل زیست محیطی خوشه : —

۴- جدول تهدید ها و فرصتهای خوشه را تکمیل فرمایید.

فرصت ها	تهدید ها	ردیف
بهترین دام کشور دراختیاربنگاههای فعال استان کرمانشاه است	عدم هماهنگی صادرات با تقاضای بازار هدف	۱
نزدیک بودن به مبادی خروجی صادرات	وجود دلالتان در گمرک آبادان که باعث تحمیل هزینه های گزاف می شوند	۲
کار تخصصی و اکسیناسیون وامور بهداشتی در استان کرمانشاه مکانیزه شده است	ممنوعیت صادرات دام زنده از استان کرمانشاه به کشور عربستان در سال ۱۳۸۷	۳
خوراک دام موجود در خوشه دام زنده استان کرمانشاه بهترین کیفیت را داراست.	بانک های کشورهای بازار هدف با بانکهای ایران کار نمی کنند و فروش بر حسب واحد پولی آن کشورهاست که در هر محموله سود زیادی نصیب صرافها می شود و هزینه زیادی جهت صرافی تحمیل صادر کنندگان ایرانی خواهد شد.	۴
اکثر فروشنده های کشورهای عربی و حوزه خلیج فارس کرمانشاهی هستند	—	۵

۵- چه خوشه های مشابهی در کشور / منطقه / جهان وجود دارند؟ بصورت اجمالی توضیح دهید ؟ خوشه ای نداریم

فرم ۱۲) معرفی طرح اجرایی	نام خوشه :	تاریخ تکمیل :
---------------------------------	-------------------	----------------------

در این فرم با توجه به اطلاعات جمع آوری شده در ۱۱ فرم قبلی به معرفی برنامه عملیاتی / تیم کاری و هزینه های اجرایی می پردازد.

۱) معرفی تیم کاری:

ردیف	نام و نام خانوادگی	تحصیلات	سابقه کار	میزان حقوق	آدرس و تلفن
۱-	علیرضا بیژندی	کارشناس ارشد	۸سال		کرمانشاه- میدان آیت ا... کاشانی- مجتمع اداری ارگ طبقه ۸ واحد ۱ تلفن: ۷۲۱۷۰۹۰
۲-	سینا اعظمی	کارشناس	۴سال		کرمانشاه- میدان آیت ا... کاشانی- مجتمع اداری ارگ طبقه ۸ واحد ۱ تلفن: ۷۲۱۷۰۹۰

۲- ارائه طرح پیشنهادی: به پیوست در بخش ضمایم ارائه می گردد.

نام برنامه	مدت اجرا	حوزه های فعال	هزینه	مسئولیت اجرا

لازم به ذکر است پس از تأیید خوشه و برنامه های عملیاتی پیش نیاز فعالیت های اصلی اجرایی مطالعه شناختی خوشه / شبکه می باشد

نام و نام خانوادگی تکمیل و ارائه کننده طرح :
 تاریخ و امضاء :

فرم ۱۲) جدول ضمايم و پيوست ها

ردیف	عنوان ضمیمه	مرتبط با فرم شماره
۱	طرح پیشنهادی خوشه صادراتگرای دام زنده کرمانشاه	۱۲

طرح پیشنهادی : خوشه صادراتگرای دام زنده کرمانشاه

۱- مقدمه

امروزه توسعه از طریق ابداء خوشه ای، نقش محوری و بارزی در سیاستهای اقتصادی و صادراتگرا کشورهای توسعه یافته ایفا می نماید. اگر رویکرد های گذشته تمرکز بیشتری بر اقتصاد کلان داشته اند، اینک کسب و کار خرد، احساس مسئولیت نسبت به افزایش قابلیت رقابت واحدهای کوچک و متوسط، بهبود ارتباطات شبکه ای، تاکید بر حمایتهای غیر مستقیم در مقابل پرداخت یارانه، ترکیب رقابت و همکاری بمنظور تقویت یادگیری و نوآوری، ارتقاء سطح همکاری واحدهای کوچک و بزرگ و تقویت مثلث همکاری خوشه ها، دولت و دانشگاه مورد تاکید و توجه بیشتری قرار می گیرد. هر قدر نگاه به حل مسائل از سطح بین المللی، ملی و بخشی به سمت منطقه ای و محلی، مبتنی بر قابلیت های بومی سیستم های اجتماعی شکل یافته بر پایه فرآیندهای طبیعی پیش می رود، توجه به کسب و کار خرد در قالب شبکه ارتباطی قابل تعریف ذیل بحث توسعه خوشه ای از اهمیت ویژه ای برخوردار می شود.

حدود دو دهه است که توسعه صادراتگرا مبتنی بر خوشه ها، بعنوان یک استراتژی نوین مورد توجه برنامه ریزان و سیاستگذاران در کشورهای صادراتگرا و در حال توسعه می باشد. سازمانهای بین المللی همچون UNIDO, ILO و بانک جهانی نیز طرحهای متعددی را از طریق توسعه خوشه های صادراتگرا در کشورهای مختلف اجرا و حمایت کرده اند. **بزرگترین معضل بنگاههای کوچک و**

متوسط (SMEs) ، دستیابی به مقیاسهای مناسب تولید است؛ بسیاری از این واحدها صرفه به مقیاس نداشته و به همین دلیل نمیتوانند شرایط لازم برای پایداری و رقابت خود را در بازارها به وجود بیاورند. از دیگر مشکلات عمده بنگاههای کوچک و متوسط، که به ویژه در کشور ما از شدت بیشتری برخوردار است، ضعف نهادهای خدماتی و پشتیبان یا نهادهای خدمات کسب و کار است. واحدهای کوچک توانایی آن را ندارند که بطور مستقل مسائل مالی، فنی، بازاریابی، فروش و غیره خود را حل کنند، بلکه لازم است به گونه ای این نوع خدمات حیاتی را از بیرون مجموعه خود دریافت کنند. علت شکست بسیاری از سرمایه گذاریها در صنایع کوچک و متوسط نیز به همین مساله باز می گردد؛ چراکه سرمایه گذاران در ابتدا به علت ناآگاهی از مسائل فنی، اقتصادی، مدیریتی، بازاریابی و غیره، هزینه های مربوط به این حوزه ها را در محاسبات خود نادیده گرفته و به علت پیچیدگی اینگونه خدمات، از توانایی

انجام آنها در سطح مطلوب نیز برخوردار نیستند.

در قالب خوشه های صادراتگرا، مشکلات فوق مرتفع خواهند شد. زیرا از سویی به علت تجمع واحدهای همگن، تولید در مقیاس های اقتصادی و انبوه صورت خواهد گرفت و از طرف دیگر انواع خدمات کسب و کار در قالب مؤسسات و واحدهای مشاوره فنی، مالی، بازاریابی، خرید، فروش و غیره بطور طبیعی و یا با هدایت و تدبیر دولت، در درون خوشه ها شکل می گیرند.

صادرات دام زنده در کرمانشاه از حدود سال ۱۳۷۱ آغاز گردیده است. دام زنده علاوه بر صادرات آن، به مصرف خوراکی می رسد. با توجه به اینکه استان کرمانشاه استانی است که آب و هوای مناسبی برای پرورش دام دارد، لذا کلیه صنایع وابسته و حتی سیستم های بازاریابی بطور متراکم در آن مستقر نیستند. با توجه به اهداف خوشه های صادراتگرا و راهبرد آن، سازماندهی و ارتقاء خوشه صادراتگرای دام زنده می تواند بسیاری از منافع اقتصادی را برای واحدها، منطقه و کشور فراهم نماید.

۲- چارچوب فکری

امروزه در اکثر کشورهای جهان، صنایع کوچک و متوسط از جنبه های مختلف اقتصادی، اجتماعی، تولید صادراتگرا و ارائه خدمات در حال نقش آفرینی هستند. همچنین در کشورهای در حال توسعه، صنایع کوچک و متوسط عامل راهبردی برای توسعه اقتصادی، اشتغالزایی و رقابت پذیری صنایع می باشند. این در حالی است که در کشور ما با وجودی که بیش از ۹۰ درصد واحدهای تولیدی در گروه صنایع کوچک و متوسط قرار می گیرند، بدلیل نداشتن استراتژی توسعه مبتنی بر ساختارهای موجود صادراتگرا و رها کردن واحدهای کوچک تولیدی به حال خود، این بنگاه ها نتوانسته اند سهم قابل توجهی در تولید ناخالص ملی و ایجاد ارزش افزوده داشته باشند و از کمبود های شدیدی در رنج هستند. در زیر به برخی از مشکلات صادرات دام اشاره می شود:

۱. فقدان مقیاسهای لازم از جنبه های مختلف سرمایه، تولید و بازار

۲. فقدان محیط های مناسب رشد کسب و کار از جنبه های مختلف حقوقی، قانونی و ...

۳. فقدان زیر ساختهای نرم افزاری و تشکیلاتی

۴. تولید با فناوری های کهنه و عدم دسترسی به تکنولوژیهای نوین

۵. فقدان ارتباط منسجم با شبکه های بانکی و مالی کشور

۶. عدم وجود شبکه های همکاری میان بنگاهی

۷. عدم شناخت از بازارهای هدف

خوشه های صادراتگرا و صادراتگرا یکی از الگوهای موفق سازماندهی صنایع کوچک و متوسط هستند که کاستیهای صنایع کوچک و متوسط رافع و مزیت‌های مختلف صنایع کوچک، چون انعطاف پذیری و تنوع را تقویت می بخشند. خوشه صادراتگرا و صادراتگرا مجموعه ای از بنگاه های تولیدی و خدماتی در یک رشته است که باتکیه بر سرمایه های قوام یافته اجتماعی در مناطق مختلف جغرافیایی در کنار نهادهای پشتیبان و از طریق روابط مترکم میان بنگاهی شکل می گیرد. در مورد ایران، متأسفانه علی رغم جدی بودن بحران اشتغال و توسعه منطقه‌ای و پاره‌ای از دیگر دلایل، توسعه خوشه‌های صادراتگرا و صادراتگرا تاکنون به صورت به عنوان یک رویکرد راهبردی، مورد حمایت و پیگیری قرار نگرفته است. در حالی که انتخاب الگوی خوشه‌های صادراتگرا و صادراتگرا در جهت توسعه منطقه‌ای و ملی در ایران، از یک ضرورت استراتژیک و اجتناب ناپذیر برخوردار است. اجتماع واحدهای تولیدی یا خدمات مرتبط با یک موضوع و محصول خاص در یک منطقه، از گذشته در نظام‌های اقتصادی گوناگون به انواع و اقسام مختلف وجود داشته است. به عنوان مثال در نظام سنتی اقتصاد ایران، شکل‌گیری انواع بازارها؛ راسته‌ها بیانگر نوعی ترتیب و آرایش ویژه بین مشاغل مربوط به یک رشته خاص در یک مکان جغرافیایی واحد است. در واقع، از گذشته به خوبی دانسته شده بود که اجتماع و ارتباط بین مشاغل متخصص در یک حرفه، با انواع صرفه‌ها همراه بود و بنگاه‌ها در عین رقابت، در قالب یک نظام هم‌افزایی نامحسوس به رونق کسب و کار دیگری و نهایتاً کل مجموعه کمک می کنند.

این مساله قویترین و اصلی‌ترین دلیل شکل‌یافتن تئوری خوشه‌های صادراتگرا یا صادراتگرا در سیستم‌های اقتصاد مدرن است. هم اکنون خوشه‌های صادراتگرا و صادراتگرا به یکی از کارآمدترین و فراگیرترین مدل‌های توسعه ملی و منطقه‌ای در سطح جهان تبدیل شده‌اند. تاکید بر استفاده از مزیت‌های نسبی هر منطقه و تناسب و انطباق با شرایط خاص فرهنگی و اجتماعی نواحی، که نهایتاً به سامان یافتن نوعی نظام همکاری جمعی مبتنی بر تاروپود اجتماعی خاص هر منطقه منجر شده و به تکثیر ثروت با کمترین عوارض اجتماعی و سریع‌ترین سرعت ممکن منتهی می گردد، اصلی‌ترین دلیل کارآمدی الگوی خوشه‌های صادراتگرا و صادراتگرا در نظام‌های اقتصادی است. هرچند در عرصه استفاده از ظرفیت‌ها و امکانات وسیع خوشه‌ها در جهت توسعه اقتصادی، کشورهای پیشرو صادراتگرا جهان نظیر آمریکا و به‌ویژه ایتالیا، که از آن به مهد خوشه‌های صادراتگرا یاد می‌شود، جلودار بوده‌اند اما کشورهای در حال توسعه، نظیر هند، پاکستان، مالزی و غیره نیز سعی کرده‌اند با استقرار الگوی خوشه‌های صادراتگرا در مناطق مستعد، خود را در مزیت‌های ناشی از توسعه خوشه‌های صادراتگرا شریک سازند. در مورد ایران، متأسفانه علی رغم جدی بودن بحران اشتغال و توسعه منطقه‌ای و پاره‌ای از دیگر دلایل، توسعه خوشه‌های صادراتگرا تاکنون به صورت به عنوان یک رویکرد راهبردی، مورد حمایت و پیگیری قرار نگرفته

است. در حالی که انتخاب الگوی خوشه های صادراتگرا در جهت توسعه منطقه ای و ملی در ایران، از یک ضرورت استراتژیک و اجتناب ناپذیر برخوردار است. اگر چه تعاریف گوناگونی از خوشه های صادراتگرا ارائه شده است اما همگی آنها در دو عنصر زیر مشترک هستند:

۱- تمرکز جغرافیایی بنگاه ها، در خصوص خوشه صادراتگرای دام زنده، همگی در شهرستان کرمانشاه متمرکز شده اند که بدلیل وجود بازار فروش متمرکز بوده است.

۲- همسویی واحدها در تولید یک ارزش افزوده خاص

براین اساس می توان خوش های صادراتگرا را این گونه تعریف کرد: "تجمع مکانی بنگاه های فعال در زمینه ای خاص". سازمان یونیدو نیز با لحاظ این دو عنصر اساسی، یک خوشه صادراتگرا را اینگونه تعریف می کند: "خوشه، مجموعه ای از شرکت ها است که در یک ناحیه یا منطقه جغرافیایی تمرکز یافته و با تهدیدها و فرصت های مشترکی مواجهند".

در این قسمت به انواع گوناگون صرفه ها و مزیت هایی که قرار گرفتن یک واحد وابسته به نخود در ساختار خوشه صادراتگرای دام زنده، برای آن به همراه خواهد داشت اشاره می شود.

۱- صرفه های ناشی از تجمیع:

این نوع از صرفه ها به دلیل نزدیکی و همجواری واحدهای مشابه یا مکمل در یک ناحیه به دست می آیند. به عنوان مثال در اثر تجمیع جغرافیایی بنگاه ها، دسترسی به نیروی کار ماهر، مواد اولیه، قطعات مصرفی و خدمات کسب و کار (نظیر بازاریابی، فروش، مشاوره، حمل و نقل، بیمه، خدمات مالی و اعتباری) بسیار آسان تر و با هزینه هایی کمتر انجام خواهد شد. علاوه بر این انتقال سریع تجارب و گردش آسان اطلاعات نیز به کارآیی و بهره وری بیشتر اعضای خوشه ها کمک می کند.

۲- صرفه های ناشی از مقیاس:

کاهش هزینه متوسط تولید در بلندمدت، بر اثر افزایش حجم تولید را اصطلاحاً "صرفه به مقیاس" می گویند. واضح است که یک بنگاه کوچک یا متوسط به هیچ وجه نمی تواند با دستیابی به شمارگان تولید بالا از مزایای حاصل از این صرفه، استفاده کند ولی چنانچه بین این نوع بنگاه ها در ساختار یک خوشه صادراتگرا، ارتباط و هم افزایی ایجاد شود و از تمام ظرفیت ها به درستی استفاده شود، بنگاه های کوچک و متوسط که اکنون در قالب یک خوشه سازمان یافته اند، می توان از صرفه های ناشی از مقیاس نیز استفاده کنند. به عبارت

دیگر، یک خوشه صادراتگرا از جهت امکان تولید انبوه مانند یک شرکت بزرگ عمل می کند و از سوی دیگر به دلیل تشکیل یافتن از واحدهایی مجزا، از قدرت انعطاف پذیری بالایی نیز برخوردار است که معمولاً شرکت های بزرگ فاقد آن هستند.

۳- صرفه های ناشی از تنوع:

تنوع بخشیدن به محصولات تولیدی از راهبردهای موثر برای نفوذ در بازارهای هدف است. معمولاً شرکت های بزرگ کارهایی مشابه را با اندک تغییراتی و با نام های تجاری مختلف به بازار عرضه کرده و از این طریق سعی در جلب سلايق همه مشتری ها دارند. بنگاه های کوچک و متوسط، به طور منفرد کمتر دارای چنین قابلیت هایی هستند؛ ولی وقتی به صورت یک خوشه صادراتگرا سامان می یابند، می توانند با تولید محصولات مختلف میزان تنوع را در کل خوشه، که در واقع به عنوان یک واحد بزرگ اقتصادی قلمداد می شود، را افزایش دهند.

۴- صرفه های بیرونی:

این نوع صرفه، به هر نوع کاهش در هزینه ها اشاره دارد که منبع و منشأ آن در خارج از شرکت قرار دارد. در واقع صرفه های ناشی از تجمع، بخشی از این نوع صرفه ها هستند. به عنوان مثال ممکن است دولت به شرکت های فعال در قالب خوشه های صادراتگرا تسهیلات خاصی ارائه دهد و یا آنکه با اجتماع واحدهای تولیدی، مصرف کنندگان آنها به ناگاه رشد چشمگیری یافته و یا بنگاه های خدمات توسعه ای در کنار آنها شکل گیرند. در هر صورت، این نوع صرفه ها از ابعاد غیرارادی و ناآگاهانه کارآیی جمعی محسوب می شوند.

۵- اقدام جمعی:

اقدام جمعی اصطلاحاً به وجوه ارادی و خودآگاه کارآیی جمعی اطلاق می شود. مثلاً اعضای یک خوشه صادراتگرا می توانند در همکاری با یکدیگر برخی از احتیاجات مجموعه مانند آموزش، بازاریابی، خرید و غیره را فراهم کنند و یا آنکه در بازار و فرآیندهای تولید محصولات خود تغییرات خاصی را اعمال کنند. به هر حال همکاری آگاهانه شرکت های عضو یک خوشه صادراتگرا می تواند مزایای گسترده ای برای مجموع آنها به همراه داشته باشد.

۳- فرآیند اجرای پروژه

گام نخست مطالعه شناختی و تعیین نیازهای هسته خوشه و بررسی نیازهای همگانی خوشه شامل بررسی از طریق گروه های کاری، ملاقات تک به تک با مدیران واحدها منتخب و بررسی موارد خاصی که در حین ارزیابی آنها پیش می آید انجام می گیرد. این بررسی دو هدف دارد:

۱- مطالعه شناختی خوشه و ارتباط نزدیک با فعالان هسته خوشه

۲- گردآوری اطلاعات و آمار خام، وضعیت کلی خوشه، شناخت عوامل محیطی موثر بر خوشه و سایر مراحل شناختی سبب می شود که اطلاعات جمع آوری شده کمک کند تا چشم انداز، برنامه ها و خط مشی هایی در جهت برآوردن نیازهای خاص خوشه صادرانگرا تهیه کنیم. این اطلاعات باید کمک کند تا در خصوص تشکیلات سازمانی، خدمات تجاری، نیروی کار، فن آوری، خدمات دولتی، کیفیت زندگی و حتی سایر موارد واحدها که بتواند شناخت ما را از خوشه بیشتر کند، دستیابیم.

در این مرحله چشم انداز خوشه، استراتژی و برنامه عمل تعیین می گردد. نتایج به دست آمده در مرحله مطالعه شناختی در خوشه صادرانگرای دام زنده به عنوان پایه ای برای تهیه برنامه عمل به منظور توجه به نیازهای این رشته صادرانگرا مورد استفاده قرار می گیرد. عامل توسعه خوشه به عنوان مجری پروژه زیر نظر سازمان بازرگانی و اتاق بازرگانی که به نمایندگی از سازمان توسعه تجارت ایران قرارداد دارد. عامل توسعه با توجه به تیم کاری که بر اساس تخصصها انتخاب شده اند بر اساس مراحل اجرای پروژه و زمانبندی ارائه شده متعهد به اجرای پروژه و ارائه گزارشات و نظارت و ارزیابی می باشد.

۴- مراحل اجرای پروژه

گام اول: مطالعه شناختی

مطالعه شناختی برای خوشه صادرانگرای دام زنده بشرح ذیل انجام می شود:

۱. گردآوری اطلاعات و مطالعه زمینه ها و سوابق تاریخی
۲. شناخت عوامل محیطی موثر بر خوشه (فرصتها و تهدیدها)
۳. مطالعه وضعیت درونی خوشه و تعریف نقاط قوت و ضعف
۴. مطالعه مسائل استراتژیک و تعریف گزینه های استراتژیک
۵. تدوین استراتژی در سطح رشته صادرات دام زنده
۶. تعریف زنجیره ارزش (Value chain) شبکه و نقشه خوشه در وضعیت موجود.
۷. بررسی ساختاری و کارکرد خوشه در وضعیت های موجود و مطلوب و تشخیص تفاوتها و تبیین فاصله های موجود
۸. ارائه نقشه خوشه در وضعیت مطلوب
۹. ارائه راهکارهای ساختاری و کارکردی جهت حصول به وضعیت مطلوب در خوشه
۱۰. ارائه استراتژی های پیشنهادی برای خوشه در سطح اولیه و کلی

گام دوم: آماده سازی

در این گام مراحل زیر انجام می شود:

۱. بسط اعتماد و همکاری بین واحدها و حداکثرسازی و بهره برداری از سرمایه اجتماعی
۲. بهبود وضعیت نهادهای فعال و دست اندرکاران و بستر سازی برای تاسیس فعالیت های مورد نظر
۳. ترغیب، تشویق و اصلاح تعامل بخش های عمومی و خصوصی در خوشه صادراتگرای دام زنده
۴. بهینه سازی و توسعه روابط متقابل و در سطوح مختلف و زیر مجموعه های خوشه
۵. تبیین و تدوین چشم انداز، اهداف و استراتژیهای مشترک
۶. ارائه مشورت و هدایت در تدوین برنامه عملیاتی سالانه

گام سوم: پیاده سازی برنامه توسعه خوشه صادراتگرای دام زنده

در مرحله پیاده سازی برنامه خوشه اقدامات زیر انجام می شود:

۱. تسهیل و هدایت برنامه اجرایی (سالانه) خوشه صادراتگرای دام زنده
۲. پویا سازی و تثبیت ساختار و کارکرد خوشه

گام چهارم: نظارت

در این مرحله کار نظارت، پیگیری و ارزیابی امور مربوط به خوشه از طریق ارائه سیستم کارکرد برای دو سطح عامل و خوشه، همچنین تهیه گزارشات ادواری از پیشرفت کار در سطح اجزاء خوشه تا پایان زمان حضور در خوشه.

گام پنجم: خارج شدن از خوشه

در این مرحله به عنوان عامل توسعه خوشه، ابتدا زمان خروج از خوشه را اعلام می کنیم و چند ماه بعد طی برنامه زمانبندی اعلام شده عملاً بطور کامل از خوشه خارج می شویم.

۵- سازمان اجرای پروژه

عامل توسعه خوشه به عنوان مجری پروژه زیر نظر سازمان بازرگانی و اتاق بازرگانی کرمانشاه که به نمایندگی از سازمان توسعه تجارت ایران است می باشد. عامل توسعه با توجه به تیم کاری که بر اساس تخصصها انتخاب شده اند بر اساس مراحل اجرای پروژه و زمانبندی ارائه شده متعهد به اجرای پروژه و ارائه گزارشات و نظارت و ارزیابی می باشد.

۶- زمانبندی اجرای پروژه

کل زمان اجرای این پروژه ۳۶ ماه پیش بینی می گردد که در گامهای مختلف که در قسمت مراحل اجرای پروژه گفته شد، انجام می

گردد. بعضی از گامهای پیش بینی شده همپوشانی داشته و همزمان انجام می شود. مثلا مرحله شناخت به همراه اعتمادسازی.
زمان آغاز پروژه، زمان عقد قرارداد عامل توسعه با سازمان پشتیبان و منوط به تحقق پیش پرداخت خواهد بود.

فرم شماره ۱۴: ارزیابی و تائید

اطلاعات و پیش طرح پیوست در جلسه مورخه کارگروه توسعه صادرات غیر نفتی مورد بررسی قرار
گرفت و نتایج زیر حاصل گردید:

(الف)

اطلاعات و پیش طرح مورد تائید می باشد

اطلاعات و پیش طرح مورد تائید نمی باشد

اطلاعات و پیش طرح احتیاج به بازنگری و اصلاح دارد

(ب)

- جهت ارجاع به دبیر خانه حمایت از توسعه خوشه های کسب و کار

- صادرات گرا

- بایگانی

رئیس کارگروه توسعه صادرات غیرنفتی استان کرمانشاه

ج) این طرح به دبیرخانه کارگروه کارشناسی توسعه خوشه ها در سازمان توسعه تجارت ایران ارسال شد.

دبیرخانه کارگروه کارشناسی توسعه صادرات غیرنفتی

د) این طرح توسط دبیرخانه کارگروه کارشناسی توسعه خوشه ها در سازمان توسعه تجارت ایران دریافت گردید .

دبیرخانه کارگروه کارشناسی توسعه خوشه ها - سازمان توسعه تجارت ایران



کرمانشاه، بلوار شهید بهشتی، شماره ۵۳۵
تلفن: ۵۱-۴۱-۸۲۲۸۱۳۱
www.krccim.ir
info@krccim.ir