

الگوی راهبردی حمایت از تولید
۸. تجربه دولت ترکیه در حمایت از کسب و کارهای کوچک و متوسط

معاونت پژوهش‌های اقتصادی
دفتر: مطالعات اقتصادی

کد موضوعی: ۲۲۰
شماره مسلسل: ۱۵۹۰۵
تیرماه ۱۳۹۷

فهرست مطالب

۱	چکیده
۱	مقدمه
۳	۱. اقتصاد ترکیه
۷	۲. تاریخچه سیاست‌ها و اقدامات دولت ترکیه به منظور حمایت از تولید
۷	۱-۲. دوره ۱۹۲۳-۱۹۵۰: گسترش مداخله دولت در اقتصاد
۸	۲-۲. دهه ۱۹۵۰ میلادی: گسترش سرمایه‌داری
۹	۲-۳. دهه ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ میلادی: برنامه‌ریزی و جانشینی واردات
۱۱	۲-۴. دهه ۱۹۸۰ میلادی: از جانشینی واردات تا آزادسازی
۱۳	۳. بنگاه‌های کوچک و متوسط در ترکیه
۱۵	۴. نقاط ضعف و مشکلات بنگاه‌های کوچک و متوسط در اقتصاد ترکیه
۱۵	۱-۴. عوامل برون بنگاهی
۱۶	۲-۴. عوامل درون بنگاهی
۱۷	۵. اقدامات و راهکارهای دولت برای رفع مشکلات بنگاه‌های کوچک و متوسط و توسعه آنها
۱۷	۱-۵. تدوین برنامه‌های عملیاتی یک و یا چندساله
۲۰	۲-۵. عضویت در نهادها و مجامع بین‌المللی
۲۱	۳-۵. ایجاد همکاری و هماهنگی میان سازمان‌های متولی اجرای سیاست‌ها
۲۲	۶. سازمان توسعه بنگاه‌های کوچک و متوسط (کاسگب)
۲۳	۱-۶. ساختار کاسگب
۲۴	۲-۶. مکانیسم حمایت‌های کاسگب
۲۶	۷. ابزارهای مالی کاسگب برای حمایت مالی از بنگاه‌های کوچک و متوسط
۲۷	۱-۷. مکانیسم حمایت اعتباری و بهره‌ای بنگاه‌های کوچک و متوسط
۲۸	۲-۷. برنامه‌های توسعه اعتباری بنگاه‌ها
۲۸	۳-۷. همکاری با نهادها و صندوق‌های پولی و مالی داخلی و خارجی
۳۰	۸. طرح و پروژه‌های مورد حمایت کاسگب
۳۰	۱-۸. حمایت از انجام نوآوری و تحقیق و توسعه در بخش صنعتی
۳۱	۲-۸. برنامه حمایت کارآفرینی
۳۲	۳-۸. برنامه حمایت عمومی
۳۲	۴-۸. برنامه ارتقای هماهنگی و همکاری
۳۴	۵-۸. برنامه‌های حمایت اعتباری بهره‌ای بنگاه کوچک و متوسط
۳۴	۶-۸. برنامه حمایت از مراکز رشد کسب‌وکار
۳۵	۷-۸. انجام حمایت برای ارتقای سطح تکنولوژی و نوآوری
۳۵	۸-۸. جوایز طرح تجاری
۳۵	۹-۸. استانداردسازی و اعتباربخشی به سازمان‌های خدمت کسب‌وکار
۳۶	۱۰-۸. جهانی شدن و افزایش صادرات
۳۷	جمع‌بندی و نتیجه‌گیری
۳۹	منابع و مآخذ



الگوی راهبردی حمایت از تولید

۸. تجربه دولت ترکیه در حمایت از کسب و کارهای کوچک و متوسط

چکیده

شواهد تجربی حاکی از این است که دولت‌ها در طول زمان با استفاده از الگوها و روش‌های مختلف به دنبال افزایش سرمایه‌گذاری و تولید در بخش‌های مختلف اقتصادی بوده‌اند و سیاست‌ها و اقدامات صورت گرفته توسط آنان به میزان قابل توجهی بستگی به شرایط اقتصادی کشور و وضعیت موجود آنها داشته است. این گزارش، رویکردهای دولت ترکیه در حمایت از تولید را در یک دوره زمانی بلندمدت بررسی کرده است. بررسی‌ها حاکی از این است که دولت ترکیه بعضاً توانسته در طول زمان با چرخش مناسب میان سیاست‌های اقتصادی (از تأسیس صنایع و بنگاه‌های دولتی گرفته تا حمایت از بنگاه‌های کوچک و متوسط به منظور حضور در بازارهای جهانی) به نتایج قابل قبولی دست یابد.

لذا این مطالعه به‌طور کلی به تجربیات دولت ترکیه در حمایت از سرمایه‌گذاری و تولید و به‌طور خاص به سیاست‌های حمایتی دولت از بنگاه‌های کوچک و متوسط (SME) می‌پردازد و با تمرکز بر حمایت‌های دولت شامل حمایت‌های مالی، حمایت از نوآوری و تحقیق و توسعه، حمایت از کارآفرینی، افزایش همکاری و هماهنگی میان بنگاه‌های اقتصادی، حمایت از مراکز رشد کسب و کار، اعطای جوایز طرح تجاری، استانداردسازی محصولات تجاری، افزایش همکاری و مشارکت‌های بین‌المللی و غیره، سعی در تبیین سازوکارها و فرآیندهای حمایتی صورت گرفته از بنگاه‌های کوچک و متوسط به منظور ارتقای نقش و وضعیت آنها در اقتصاد ترکیه دارد.

این گزارش نشان می‌دهد دولت ترکیه چگونه با حمایت هدفمند از بنگاه‌های کوچک و متوسط، موفق شده ارزش افزوده این بنگاه‌ها را از ۲۶/۵ درصد در سال ۲۰۰۰ به ۵۳/۵ درصد در سال ۲۰۱۴ برساند.

مقدمه

در بسیاری از کشورها افزایش سهم صنعت از تولید ناخالص داخلی و رشد آن یک مسیر مناسب برای دستیابی به توسعه اقتصادی به‌شمار می‌آید. از این رو برای بهبود رفاه اقتصادی، بسیاری از سیاست‌های دولت بر فرآیند صنعتی شدن و تسریع آن تمرکز دارند.

در خصوص نحوه ارتقا و پیشرفت بخش صنعت در کشورهای در حال توسعه دو دیدگاه غالب و اصلی وجود دارد. دیدگاه نخست، یک دیدگاه نئولیبرالی بوده و معتقد است که مکانیسم بازار (با آزاد بودن

تجارت و بازارهای مالی) شرط لازم و کافی برای تخصیص بهینه منابع برای این دسته از کشورها بوده و می‌تواند به صنعتی شدن و رساندن آنها به جایگاه کشورهای توسعه‌یافته منجر گردد. همچنین این دیدگاه اعتقاد بر این دارد که یک اقتصاد با بازار آزاد (با مداخله حداقلی دولت)، با ایجاد بهبود در تکنولوژی‌های ارتباطاتی و اطلاعاتی و کاهش در هزینه‌های حمل‌ونقل، می‌تواند کشورهای فقیر را قادر به صنعتی شدن و دستیابی به نرخ رشد اقتصادی بالاتر کند (ییلماز، ۲۰۱۱: ۳-۲).

ولی دیدگاه دیگر، دیدگاه غیرارتودوکسی^۲ بوده و نسبت به موفقیت سیاست‌های بازار آزاد برای صنعتی کردن کشورهای درحال توسعه تردید دارد. این دیدگاه معتقد است، یک نگاه گذرا به تاریخ اقتصادهای صنعتی شده بیانگر این است که این دسته از کشورها تنها با استفاده از رویکرد بازار آزاد نتوانسته‌اند به این سطح از استانداردهای زندگی دست یابند، بلکه بسیاری از این کشورها در آغاز راه و مراحل بعدی صنعتی شدن از مداخله‌های دولت به‌صورت وسیع و گسترده استفاده کرده‌اند (ییلماز، ۲۰۱۱: ۳).

از نظر استیگلیتز^۳ دیدگاه مخالفان مداخله دولت، برنامه‌ریزی و توسعه صنعتی توسط آن، از اعتماد آنها به تئوری بازار رقابت کامل که براساس یکسری فروض غیرواقعی بنا گردیده و تا حدودی در کشورهای توسعه‌یافته وجود دارد، سرچشمه می‌گیرد. ولی در دنیای واقعی، مخصوصاً کشورهای درحال توسعه، لزوم مداخله و حمایت دولت بیش از پیش در حوزه صنعتی شدن مشخص می‌شود (همان: ۶).

این گزارش با هدف قرار دادن الگوهای حمایت از تولید در کشور ترکیه سعی در شناسایی اقدامات صورت گرفته توسط این کشور در راستای صنعتی شدن را دارد. بر همین اساس، ابتدا اشاره‌ای به اقتصاد ترکیه شده و پس از آن، در بخش دوم به بررسی اجمالی تجربیات دولت ترکیه در حمایت از تولید و صادرات و همچنین انواع سیاست‌های صورت گرفته توسط دولت در یک بازه زمانی بلندمدت پرداخته می‌شود. در این قسمت سعی می‌شود تا علت حرکت دولت به سمت سیاست مد نظر و همچنین نتیجه آن مورد اشاره قرار گیرد. پس از آن در بخش سوم و بخش‌های پس از آن، با توجه به نقش بنگاه‌های کوچک و متوسط در تسریع صنعتی شدن در کشور ترکیه به بررسی این بنگاه‌ها، نقش دولت ترکیه در ایجاد و رشد این دسته از بنگاه‌ها، رفع مشکلات آنها و اقدامات صورت گرفته توسط دولت به‌منظور ارتقا و حمایت از بنگاه‌های کوچک و متوسط پرداخته می‌شود.

1. Yilmaz (2011)
2. Unorthodox
3. Stiglitz (2002)



۱. اقتصاد ترکیه

ترکیه کشوری با درآمد بالای سطح متوسط شناخته می‌شود که از منابع طبیعی محدود برخوردار است؛ این کشور در سال ۲۰۱۶، براساس شرط برابری قدرت خرید^۱ سیزدهمین اقتصاد دنیا و پنجمین اقتصاد بزرگ اروپا بوده و درآمد سرانه بیش از ۱۱ هزار دلار داشته است. سهم صنعت از تولید ناخالص داخلی، ۳۲ درصد، خدمات، ۶۱ درصد و کشاورزی ۷ درصد بوده است (بانک جهانی، ۲۰۱۶). اقتصاد این کشور بیشتر وابسته به تولید صنعتی، ساخت‌وساز و درآمد گردشگری است. صنایع برتر این کشور شامل منسوجات، پردازش مواد غذایی، خودرو و قطعات الکترونیکی است.

اقتصاد این کشور در آغاز یک اقتصاد دولتی بوده که سرمایه‌گذاری در صنایع و زیرساخت‌ها توسط دولت صورت می‌پذیرفته است. در دهه ۱۹۵۰ میلادی که دهه تحول اقتصادی ترکیه شناخته می‌شود، تلاش‌هایی برای تغییر در سیاست‌ها و نگرش‌ها به‌وجود آمد و تمرکز ویژه‌ای بر بخش کشاورزی و بخش‌های مرتبط با آن و همچنین ارتباط آنها با بازارهای جهانی صورت پذیرفت. پس از ناآرامی‌های سیاسی و کودتاهای نظامی در سال‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۱، سیاست‌های اقتصادی این کشور از تمرکز کشاورزی و جانشینی واردات^۲ به توسعه اقتصاد بازاری صادرات‌محور^۳ و حمایت سنگین و گسترده از صنایع داخلی تغییر یافت. در طول دوره انتقال^۴، هدف متصدیان دولتی تلاش برای افزایش نقش بخش خصوصی از طریق کاهش نقش دولت و سهم بخش عمومی در اقتصاد بوده است (ساک و اینان، ۲۰۱۵: ۳).^۵ برای درک بهتر این مطلب، روند تغییرات سهم بخش عمومی در تشکیل سرمایه ناخالص داخلی طی دوره ۱۹۶۰ الی ۱۹۹۶ در جدول زیر آورده شده است:

جدول ۱. سهم بخش عمومی در تشکیل سرمایه ناخالص داخلی

سال	۱۹۶۷-۱۹۶۰	۱۹۶۹-۱۹۶۵	۱۹۷۴-۱۹۷۰	۱۹۷۹-۱۹۷۵	۱۹۸۴-۱۹۸۰	۱۹۸۹-۱۹۸۵	۱۹۹۶-۱۹۹۰
درصد	۴۹/۸	۵۳/۱	۴۱/۹	۴۷/۸	۵۶/۷	۵۲/۳	۲۵/۷

مأخذ: آسندن، ۲۰۰۱: ۲۳.

با این حال در اوایل دهه ۱۹۸۰ حدود سه‌چهارم وام‌های سیستم بانکی ترکیه توسط دستورات عمل‌های دولتی صورت می‌گرفت (گزارش معجزه آسیای شرقی، بانک جهانی، ۱۹۹۳: ۲۸۵).

1. Purchasing Power Parity (PPP)
2. Import Substitution
3. Export Oriented
4. Transition Period
5. Sak and Inan, 2015.

در دهه ۱۹۸۰ میلادی مجموعه‌ای از سیاست‌های اقتصادی در این کشور از جمله خصوصی‌سازی گسترده و سیاست‌های آزادسازی تجاری توسط دولت برای مقابله با بحران بدهی دولت که به دنبال نخستین شوک نفتی در دهه ۱۹۷۰ تشدید شده بود، صورت گرفت. نتیجه سیاست‌های اعمال شده، آزادسازی و ادغام این کشور در اقتصاد جهانی بود. ترکیه کشوری است با کسری حساب جاری شدید با استفاده از آزادسازی مالی^۱ توانست به حجم بالایی از پس‌انداز داخلی و جذب سرمایه خارجی توفیق یابد؛ به گونه‌ای که سهم سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در تشکیل سرمایه داخلی از ۰/۵ درصد در انتهای دهه ۱۹۷۰، به ۱/۷ درصد در انتهای دهه ۱۹۹۰ رسید (آمسدن، ۲۰۰۱: ۲۳). نتیجه این امر تبدیل لیره به یک پول کاملاً قابل تبدیل و رفع محدودیت‌های موجود بر جریان سرمایه بوده است. همچنین با برنامه‌های خصوصی‌سازی گسترده کشور از سیاست‌های جانشینی واردات فاصله و به سمت سیاست‌های صادرات‌محور حرکت کرد (ساک و اینان، ۲۰۱۵: ۳-۴).

علاوه بر اقدامات فوق، شهرنشینی نیز نقش مهمی در توسعه اقتصادی این کشور داشته است. جمعیت شهری به میزان چشمگیری در دهه گذشته افزایش یافته و با توسعه بخش‌های غیر کشاورزی و ایجاد نیروی کار آموزش‌دیده شهری همراه شده است. بین سال‌های ۱۹۸۰ تا ۲۰۱۰، جمعیت شهری ترکیه از ۴۳ درصد به ۸۰ درصد افزایش یافته است. این انتقال جمعیت با کاهش سهم بخش کشاورزی در اشتغال کل همراه شده که از ۵۱ درصد به کمتر از ۲۵ درصد در همان دوره کاهش یافته است. همچنین سهم کشاورزی در GDP نیز از ۲۴ درصد به ۱۰ درصد رسیده است (همان: ۷).

در نتیجه تمامی این تغییر و تحولات، اقتصاد ترکیه شاهد افزایش نرخ رشد حجم صادرات (به‌طور متوسط ۵/۸ درصد بین سال‌های ۱۹۸۱ تا ۱۹۸۸)، افزایش حجم تجارت خارجی (از مقدار ۷/۳۳ میلیارد دلار در سال ۱۹۷۹ به ۲۴۳ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۹) و افزایش حجم واردات پوشش داده شده با صادرات (از ۴۴/۶ درصد به ۷۲/۵ درصد) بوده است.

به دنبال این دوره رونق سریع، اقتصاد با چندین اختلال شدید در بین سال‌های ۱۹۹۴، ۲۰۰۰ و ۲۰۰۱ مواجه شد که منشأ آنها تغییر پول ملی، تغییرات در سیستم بانکی، افزایش در تقاضا و مهمتر از همه اینها عدم ثبات سیاسی بود. این اختلالات به خروج حجم قابل توجهی از منابع مالی، افزایش شدید نرخ‌های تورم و کاهش GDP منجر شد. پس از اختلال آخر در سال ۲۰۰۱، که در آن نرخ‌های بهره روزانه تغییر می‌کرد و به بالاترین مقدار خود رسید، دولت موظف شد تا با استفاده از سیاست‌های اقتصاد کلان از قبیل سیاست پولی جدید که توسط بانک مرکزی مستقل اجرا می‌شد به کاهش ابرتورم، کاهش نرخ بدهی عمومی به GDP، تغییر ساختاری ترازنامه بانک‌ها و تشدید نظارت توسط سیستم بانکی اقدام کند (کاراداغ، ۲۰۱۵: ۱۸۲).^۲

1. Financial Liberaalization

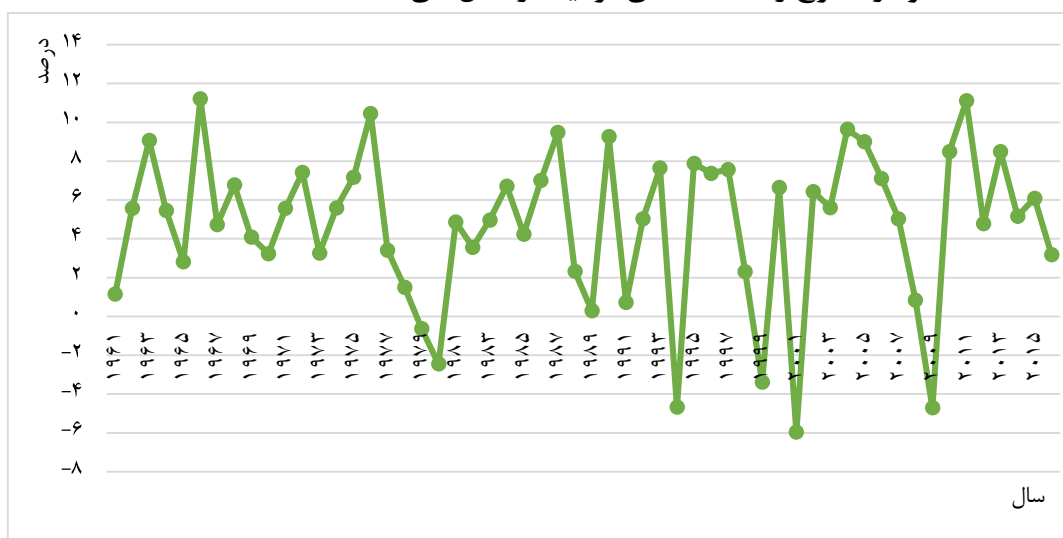
2. Karadage, 2015.



نتایج تمامی این برنامه تغییر ساختار اقتصاد کلان به میزان قابل توجهی مثبت بود و ترکیه یک بار دیگر به نرخ رشد بالا و باثبات دست یافت در حالی که نرخ‌های تورم و بهره کاهش و درآمدهای صادرات و گردشگری افزایش یافت. بین سال‌های ۲۰۰۲ - ۲۰۰۷، نرخ رشد متوسط این کشور ۶ درصد بود که به‌عنوان یکی از نرخ‌های رشد بالای پایدار در سطح دنیا شناخته می‌شد. به‌دنبال بحران مالی سال ۲۰۰۷ نرخ رشد اقتصادی این کشور در سال ۲۰۰۸ به ۰/۷ درصد و در سال ۲۰۰۹ به ۴/۸- درصد کاهش یافت. ولی در سال‌های ۲۰۱۰ و ۲۰۱۱ به نرخ رشد ۹/۲ درصد و ۸/۸ درصد افزایش و به بیشترین مقدار بین کشورهای OECD رسید. بر همین اساس امروزه ترکیه یک قطب بالقوه برای کسب‌وکارهای منطقه‌ای و جهانی برای دوره‌های آتی به‌شمار می‌آید (همان: ۱۸۲ - ۱۸۱).

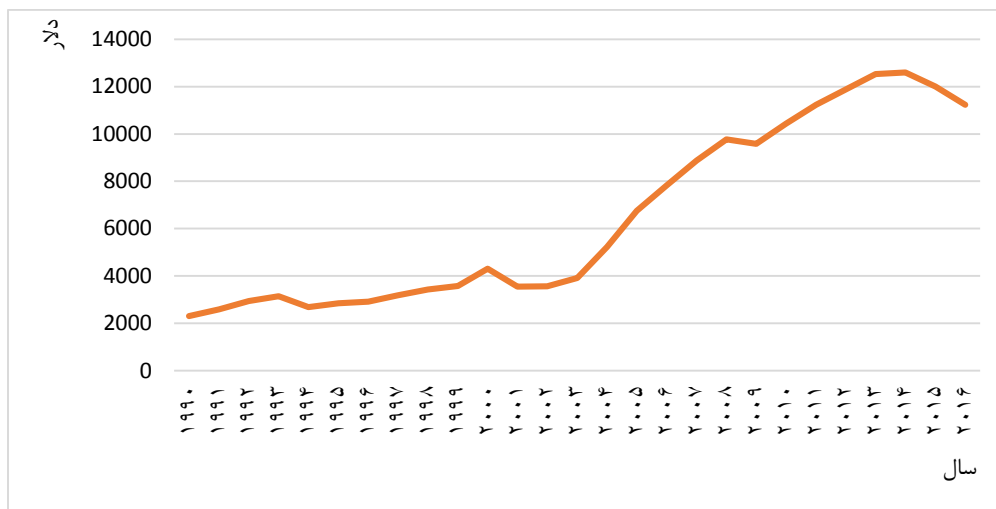
نمودار ۱ نرخ رشد اقتصادی ترکیه را در سال‌های ۱۹۶۱-۲۰۱۵ نشان می‌دهد. همانگونه که در نمودار ملاحظه می‌شود نرخ رشد اقتصادی این کشور با نوسانات زیادی در دوره‌های مختلف زمانی مواجه بوده با وجود این ترکیه توانسته به درآمد سرانه بالای متوسط در سال‌های اخیر دست یابد (نمودار ۲).

نمودار ۱. نرخ رشد اقتصادی ترکیه در سال‌های ۱۹۶۱-۲۰۱۵



مأخذ: بانک جهانی، ۲۰۱۷.

نمودار ۲. درآمد سرانه ترکیه در سال‌های ۱۹۹۰-۲۰۱۶



مأخذ: همان.

در سطح جهانی، رتبه ترکیه در برخی از بخش‌ها به صورت زیر بوده است:

- رتبه ۹۰ برای میزان تولید سرانه (براساس برابری قدرت خرید)،
 - رتبه نخست در تولید آجیل، میوه و میوه‌های خشک (انجیر، کشمش و زردآلو)،
 - رتبه ششم در تولید سیمان،
 - رتبه دوم در تولید پشم شیشه،
 - رتبه دوم در صادرات جواهرات،
 - رتبه ششم در صادرات البسه و منسوجات (همان: ۱۸۲).
- همچنین در مقایسه با کشورهای عضو اتحادیه اروپا، کشور ترکیه در رتبه‌های زیر قرار داشته است:
- رتبه نخست در تولید محصولات صوتی و تصویری،
 - رتبه چهارم در تولید اجزای اتومبیل،
 - رتبه نخست در تولید کود،
 - رتبه سوم در تولید استیل،
 - رتبه سوم در تولید محصولات سرامیکی،
 - رتبه ششم در ساخت یخچال،
 - رتبه چهارم در بازار تولید ارتباطات مخابراتی،
 - رتبه سوم در تولید قایق بادبانی،
 - رتبه هشتم در تولید کشتی (همان: ۱۸۲-۱۸۳).



۲. تاریخچه سیاست‌ها و اقدامات دولت ترکیه به منظور حمایت از تولید

در دوره عثمانی، صنایع داخلی که بیشتر صادرکننده مواد اولیه بودند، اندازه‌شان بسیار کوچک بود و محدود به صنایع اولیه و سنتی از قبیل پردازش مواد غذایی و تولید مصنوعات دستی بود. به دلیل جنگ‌های مخرب که تا پایان امپراتوری عثمانی ادامه داشت، میراث باقیمانده از این امپراتوری شامل بدهی خارجی گسترده، کمبود سرمایه فیزیکی و انسانی، نیروی کار غیرمتخصص و غیره بود که تمامی این عوامل جزء موانع اساسی برای توسعه به‌شمار می‌آمدند. مهارت‌های اصلی و بنیادی برای تحریک و ارتقای رشد اقتصادی در این کشور وجود نداشت و در این شرایط اولیه بسیار نامطلوب، کشاورزی بخش عمده‌ای از فعالیت‌های اقتصادی را شامل می‌شد (بایار، ۱۹۹۶: ۷۷۳).

پس از فروپاشی امپراتوری عثمانی در جنگ جهانی اول، جمهوری ترکیه در ۲۹ اکتبر ۱۹۲۳ تشکیل گردید و توسعه با محوریت بخش خصوصی به‌عنوان هدف اصلی تعیین شد. در نشست اقتصادی از میر که در سال ۱۹۲۳ انجام گرفت، تصمیماتی در خصوص راه‌اندازی و ایجاد یک ساختار تولید صنعتی گرفته شد. به موازات این تصمیمات، نهادهای مهمی در اقتصاد ترکیه، از قبیل بانک مرکزی، بانک کشاورزی، بانک تجارت و کسب‌وکار و اتاق‌های تجارت و بازرگانی تشکیل شد (سسن و همکاران، ۱۹۹۴: ۳۸).

سیر تحولات اقتصادی در کشور ترکیه را می‌توان به چند دوره زمانی تقسیم کرد:

۲-۱. دوره ۱۹۲۳-۱۹۵۰: گسترش مداخله دولت در اقتصاد

از سال ۱۹۲۳ و بعد از جنگ جهانی اول جمهوری ترکیه تشکیل و از آن زمان تغییرات ساختاری گسترده در این کشور آغاز شد. از جمله این تغییرات در سال‌های ابتدایی این دهه کاهش نقش و مداخله دولت در اقتصاد بوده است. این در حالی بود که دولت با مشکلات برجای مانده از امپراتوری عثمانی مواجه بود؛ برای مثال، اگرچه جمهوری تازه تأسیس از پرداخت غرامات جنگی معاف شد، ولی مسئول بازپرداخت بدهی تجاری گسترده امپراتوری بود. همچنین دولت مجبور به حفظ و رعایت الزامات تعرفه‌ای تا سال ۱۹۲۹ شد و از این‌رو نتوانست سیاست‌های تجاری متناسب با نیازهای کشور را دنبال کند (بایار، ۱۹۹۶: ۷۷۴).

بحران بزرگ سال ۱۹۲۹ و منقضی شدن محدودیت‌ها و الزامات تجاری به تغییر نگرش دولت نسبت به اقتصاد منجر شد. با کاهش شدید قیمت کالاهای کشاورزی، منابع ارزی خارجی ترکیه به میزان قابل توجهی کاهش یافت. از این‌رو، بحران بزرگ شاهدهی برای ناکارایی بازار آزاد در نظر گرفته شد؛ زیرا در آن هنگام شوری توانست با کنترل و مداخله دولت از عوارض ناشی از بحران فرار کند. همین مسئله

1. Cecen, et. Al, 1994.

2. Bayar, 1996.

دلیل مهمی بود تا دولت ترکیه برای دستیابی به توسعه اقتصادی یک مسئولیت مستقیم برای خود در نظر گیرد. به عبارت بهتر، علاوه بر وظیفه قانونگذاری، دولت خود را مکلف به مداخله در تولید کالاها کرد (آکالین، ۱۹۹۴: ۹۷).^۱

بر همین اساس، برنامه پنج‌ساله نخست که در سال ۱۹۳۴ تصویب شد، به دنبال تأسیس تعدادی بنگاه‌های اقتصادی دولتی در صنایعی همچون آهن و استیل، نساجی، کاغذ، سرامیک، شیشه و محصولات شیمیایی بود. علاوه بر این، دو بانک دولتی (سامر بانک و اتی بانک) برای ارائه منابع مالی مورد نیاز به بنگاه‌های دولتی تأسیس شد (بایار، ۱۹۹۶: ۷۷۵).

برنامه پنج‌ساله دوم در سال ۱۹۳۹ آغاز شد؛ مهمترین اهداف در نظر گرفته در این برنامه شامل راه‌اندازی ۱۰۰ بنگاه دولتی جدید، تعمیق صنعتی شدن، تبدیل برخی از مناطق به قطب رشد صنایع سنگین که حول صنایعی از قبیل زغال سنگ، استیل، سیمان تمرکز دارند؛ تلاش برای افزایش تولید برق، مواد شیمیایی اساسی، خدمات مهندسی و حمل‌ونقل دریایی و غیره بود. ولی به دلیل وقوع جنگ جهانی دوم این برنامه به نتیجه نرسید. ترکیه در این جنگ وارد نشد، ولی بخش عظیمی از منابع ملی به صنعت دفاعی اختصاص یافت و از این رو ظرفیت‌های بخش تولید و تجارت خارجی کاهش یافت. همچنین در این دوره، کنترل‌های شدیدی نسبت به بخش خصوصی اعمال شد. استراتژی انتقال بزرگ^۲ در دو دهه ۱۹۳۰ و ۱۹۴۰ یکسری آثار غیرقابل اجتناب به دنبال داشت؛ به گونه‌ای که دولت به دلیل سرمایه‌گذاری بخش عمومی و بوروکراسی بسیار بزرگ با کسری بودجه فزاینده مواجه شد (بایار، ۱۹۹۶: ۷۷۵).

در این دوره، همان‌گونه که پیش از این نیز ذکر شد، تمامی تلاش‌ها در جهت ایجاد یک پایه صنعتی شکل گرفت. به همین دلیل، بخش کشاورزی که تقریباً ۸۰ درصد افراد کشور در آن شاغل و فعال بودند، به طور کامل فراموش شد.

۲-۲. دهه ۱۹۵۰ میلادی: گسترش سرمایه‌داری

به دنبال انتخابات سال ۱۹۵۰، حزب سیاسی دوم که در سال ۱۹۴۶ تشکیل شده بود به قدرت رسید. با پذیرش و اجرای سیاست‌های اقتصادی جدید که به دنبال یک سیستم اقتصادی لیبرال بود، نرخ رشد در سال‌های ابتدایی بیش از ۱۰ درصد بود. دولت توجه و تأکید خاصی به توسعه بخش کشاورزی داشت، به همین دلیل، این بخش به نرخ رشد ۱۱/۵ درصد در طی سال‌های ۱۹۵۰-۱۹۵۳ رسید. علت اصلی این توفیق، حذف مالیات فعالیت‌های کشاورزی و برنامه مکانیزاسیون گسترده بخش کشاورزی به همراه برنامه جاده‌سازی بود که با کمک ایالت متحده آمریکا صورت گرفت. با سرمایه‌گذاری گسترده بخش دولتی در این بخش که بین سال‌های ۱۹۵۰ تا ۱۹۵۳ هر سال تقریباً معادل ۳۰ درصد بود، زیرساخت‌های

1. Akalin, 1994.

2. Big Push



این کشور به میزان قابل ملاحظه‌ای رشد کرد. همچنین تجاری‌سازی محصولات کشاورزی به صورت خاص در قسمت غربی ترکیه گسترش یافت (ایسیک، ۲۰۰۵: ۶۵).^۱

مشکل اساسی دولت این بود که برنامه خاصی برای بخش خصوصی و اقتصاد نداشت و انتظار داشت که اقتصاد با آزادسازی بخش خصوصی از بوروکراسی و مداخله دولت، توسعه یابد. ولی عدم سرمایه‌گذاری بخش خصوصی منجر به این شد که دولت مجدد در صنایع بیان شده در قسمت قبل سرمایه‌گذاری نماید. افزایش مخارج دولتی به کسری بودجه گسترده منجر گردید که با منابع مالی بانک مرکزی پوشش داده شد. بعد از سال ۱۹۵۳، نرخ تورم به دلیل رشد شدید عرضه پول افزایش یافت. در سال ۱۹۵۸ اقتصاد در یک بحران جدی وارد شد و نتوانست از خارج استقراض کند. در آگوست ۱۹۵۸، دولت یک برنامه تثبیت اقتصادی را شروع کرد که با کاهش ارزش پول ملی، آزادسازی رژیم واردات، افزایش در قیمت کالاهای صنایع حمایتی، محدودیت مخارج دولتی و وضع محدودیت برای اعتبار بانک مرکزی همراه بود (بایار، ۱۹۹۶: ۷۷۶-۷۷۷).

۲-۳. دهه ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ میلادی: برنامه‌ریزی و جانشینی واردات

همانند دهه ۱۹۵۰، دهه ۱۹۶۰ نیز با انجام اصلاحات اقتصادی برای رفع مشکلات موجود آغاز شد. در دهه ۱۹۵۰، هدف دولت افزایش نقش بخش خصوصی در دو بخش کشاورزی و صنعت بود. در دهه ۱۹۶۰ میلادی، هدف تسریع توسعه اقتصادی از طریق جانشینی واردات و برنامه‌ریزی متمرکز بود که همین امر به پررنگ‌تر شدن نقش دولت در اقتصاد منجر شد.

تا دهه ۱۹۶۰ میلادی، تجربه ترکیه در جانشینی واردات بسیار محدود بود. ولی در پایان دهه ۱۹۵۰ میلادی انسجامی میان اکثر سیاستگذاران و اقتصاددانان به وجود آمد، که راه‌حل تمامی مشکلات در صنعتی شدن است. به همین دلیل سیاست صنعتی شدن از طریق جانشینی واردات در دستور کار قرار گرفت. همچنین برای تقویت صنایع نوزاد^۲ حمایت دولتی و تسهیلات مالی در اختیار بخش‌های صنعتی قرار گرفت (ایسیک، ۲۰۰۵: ۸۵).

علاوه بر این، پس از اقدام نظامی در سال ۱۹۶۰، صنعتی شدن از طریق برنامه‌ریزی مرکزی دنبال گردید. با تأسیس سازمان برنامه‌ریزی ایالتی^۳ (SPO) در سال ۱۹۶۱، برنامه‌ریزی اقتصادی به یک الزام قانونی در ترکیه تبدیل شد. پس از تأسیس این نهاد، برنامه توسعه پنج‌ساله اول مربوط به سال‌های ۱۹۶۳ - ۱۹۶۷، نرخ رشد ۶/۷ درصدی را به دنبال داشت. بین سال‌های ۱۹۶۸ - ۱۹۷۲، برنامه توسعه پنج‌ساله دوم اجرا و نرخ رشد اقتصادی از نرخ رشد هدفگذاری شده ۷/۲ درصدی، پیشی گرفت. در طی

1. Isik (2005)

2. Infant Industries

3. State Planning Organization (SPO)

این دو دوره، بخش صنعتی لوکوموتیو و پیشران اقتصادی معرفی و ارتباط سایر بخش‌ها با این بخش مشخص شد. بر همین اساس، صنایعی همچون صنایع شیمیایی، آهن، استیل، کاغذ، بنزین، سیمان و لاستیک خودرو به‌عنوان صنایع اولویت‌دار شناسایی شدند. انجام سرمایه‌گذاری‌های گسترده در این صنایع به آثار جانشینی واردات گسترده و به‌وجود آمدن زمینه لازم برای صنعتی شدن در بلندمدت منجر شد. همچنین در همین زمان، اهداف مشخصی برای توسعه صادرات در نظر گرفته شد و صنعت نساجی بسیار مورد تأکید و توجه قرار گرفت (آمسدن، ۲۰۰۱: ۱۳۷). بر همین اساس، سهم بخش صنعتی در GDP در این دو دوره از ۱۶/۲ درصد به ۲۲/۶ درصد افزایش یافت. تأکید دولت بر صنایع سنگین و سرمایه‌بر به افزایش سرمایه‌گذاری دولتی و دستمزدها در این صنایع منجر شد؛ اکثر منابع مالی مورد نیاز برای مخارج این صنایع از طریق استقراض از خارج تأمین گردید. علاوه بر این همانند اواخر دهه ۱۹۵۰ ترکیه با مشکلات متعددی از قبیل افزایش بدهی خارجی، رشد سریع عرضه پول به‌دلیل تأمین مالی کسری بودجه دولت و کاهش ارزش پول ملی مواجه شد. در سال ۱۹۷۰ ارزش لیره ترکیه به میزان ۶۶ درصد کاهش یافت (بایار، ۱۹۹۶: ۷۷۷).

به‌دلیل کاهش ارزش پول ملی، در سال‌های ۱۹۷۱ و ۱۹۷۲ صادرات ترکیه به میزان چشمگیری (۱۵ و ۳۰ درصد) افزایش یافت. همچنین ورود پرداخت انتقالی^۱ نیروی کار مهاجر افزایش یافت و در نتیجه آن، حساب جاری در این دو سال با مازاد مواجه شد. بهبود در تراز پرداخت‌ها و ثبات سیاسی به افزایش اطمینان سرمایه‌گذاران خارجی منجر شد و آنها مجدداً وام دادن به ترکیه در مقیاس وسیع را شروع کردند.

در طول برنامه پنج‌ساله سوم (۱۹۷۳ - ۱۹۷۷) اقتصاد ترکیه یک رشد قابل توجه را به‌خصوص در بخش صنعتی (۱۴/۲ درصد در هر سال) تجربه کرد، ولی با توجه به اینکه نرخ رشد واقعی در هر سال طی این دوره تقریباً ۷ درصد بود و سرمایه‌گذاری نیز با نرخ ۱۳/۸ رشد می‌کرد، وابستگی اقتصاد ترکیه به منابع خارجی به‌شدت افزایش یافت. به همین دلیل این سیاست نیز پایدار نبود. زیرا در سال ۱۹۷۷ قرض‌دهندگان خارجی به‌دلیل افزایش سریع اندازه بدهی خارجی ترکیه از اعطای منابع مالی خودداری کردند، لذا رشد اقتصادی در این سال متوقف شد (بایار، ۱۹۹۶: ۷۷۸).

همچنین با توجه به نرخ رشد اقتصادی در طول دوره ۱۹۷۳ - ۱۹۷۷، نرخ تورم تقریباً ۲۰ درصد بود. وقوع شوک نفتی، گسترش شهرنشینی و افزایش عرضه نیروی کار از یکسو و کاهش تقاضای شدید برای نیروی کار به‌دلیل رکود اقتصادی، به این منجر گردید که اقتصاد ترکیه وارد یک دوره رکود تورمی شد (سسن و همکاران، ۱۹۹۴: ۳۸).

به‌طور کلی، بجز دوره‌های ۱۹۵۰ - ۱۹۵۳ و ۱۹۷۰ - ۱۹۷۳، سیاست‌های صنعتی شدن ترکیه تا



سال ۱۹۸۰ را می‌توان به‌عنوان صنعتی شدن براساس جانشینی واردات^۱ با حمایت گسترده معرفی کرد. در این دوره، سیاست جانشینی واردات به ارتقای ظرفیت تولید صنعتی از کالاهای مصرفی سبک به کالاهای مصرفی، واسطه‌ای و سرمایه‌ای تغییر یافت و ترکیه را قادر ساخت تا به یک پایه صنعتی بزرگ و متنوع دست یابد. علاوه بر این، افزایش در ظرفیت صنعتی به‌صورت اساسی وابسته به رشد تقاضای داخلی بوده است. در سال‌های پایانی دهه ۱۹۷۰، سیاست صنعتی شدن براساس جانشینی واردات با مشکلات و گلوگاه‌هایی مواجه و به‌دلیل ساختار صنعتی بسیار غیرکارآ پایان یافت؛ علت اصلی مشکلات به‌وجود آمده انجام حمایت‌های گسترده و سنگین بلندمدت، تحریف قیمت‌های نسبی به همراه خلق اشتغال اندک، در نظر نگرفتن قید منابع روی صنعتی شدن و انجام سیاست‌های پوپولیستی در قبال شوک‌های خارجی بود (سنسز، ۱۹۹۴: ۵).

۴-۲. دهه ۱۹۸۰ میلادی: از جانشینی واردات تا آزادسازی

پس از پایان بی‌ثباتی‌ها و بحران‌های سیاسی در دهه ۱۹۷۰، مشخص شد که ترکیه نیازمند یک استراتژی جدید است. در ژانویه ۱۹۸۰، یک بسته متشکل از معیارهای تثبیت اقتصادی که با عنوان «تصمیمات ۲۴ ژانویه» شناخته می‌شد برای رفع مشکلات بروز نموده در پایان دهه ۱۹۷۰ میلادی، معرفی شد. اساسی‌ترین تغییر، مربوط به تغییر سیاست اقتصادی ترکیه از جانشینی واردات به استراتژی رشد صادرات محور بود که در نتیجه آن بر بازارهای مالی آزاد و تجارت خارجی تأکید گردید. براساس توافقات صورت گرفته با صندوق بین‌المللی پول، اولین بخش تغییر شامل کاهش ارزش پول ملی بود، که بر این اساس، ارزش لیره ترکیه نزدیک به ۴۹ درصد کاهش یافت (از ۴۷ لیره در مقابل یک دلار به ۷۰ لیره در مقابل یک دلار). بخش دوم تغییرات شامل ترفیع صادرات از طریق کاهش نرخ‌های مالیات، اعطای اعتبار صادرات و سایر یارانه‌ها بود. بخش سوم، شامل تغییر رژیم واردات در پایان سال ۱۹۸۳ بود که بر این اساس واردات تمامی کالاها بجز کالاهای ممنوعه، آزاد گردید. همچنین محدودیت‌های مقداری لغو و نرخ‌های تعرفه از متوسط ۱۹ درصد به ۱۲ درصد کاهش یافت. کنترل قیمت کنار گذاشته شد و قیمت کالاهای صنایع دولتی به‌صورت مدام افزایش یافت تا از این طریق کسری عمومی کاهش یابد (یلندن، ۱۹۸۷: ۴).

تغییرات فوق‌آثار قوی و شدیدی بر تجارت خارجی ترکیه داشت. در سال ۱۹۸۱ ارزش دلاری صادرات ترکیه به میزان ۶۲ درصد و در سال ۱۹۸۲، به میزان ۲۵ درصد افزایش یافت. در سال ۱۹۸۱ ارزش صادرات کالاهای تولیدی دو برابر و در سال ۱۹۸۲، ۵۰ درصد دیگر نیز افزایش یافت. همچنین

1. Import Sustituting Industrialization
2. Senses, 1994.
3. Yelden, 1987.

سهم صادرات کالاهای تولیدی در صادرات کل نیز از ۳۶ درصد در سال ۱۹۸۰ به ۸۰ درصد در سال ۱۹۸۷ افزایش یافت. عملکرد قوی ترکیه در زمینه صادرات این کشور را قادر ساخت تا میزان واردات خود را در بازه ۱۹۸۰ تا ۱۹۸۵، سالیانه به میزان ۱۵ درصد افزایش دهد (ایسیک، ۲۰۰۵).

مهمترین نتیجه سیاست‌های آزادسازی تجاری و مالی اعمال شده در دهه ۱۹۸۰ میلادی تغییر ساختار صنعت در اقتصاد ترکیه بوده است؛ زیرا همان‌گونه که پیش از این نیز ذکر شد از بعد از فروپاشی عثمانی تا پایان دهه ۱۹۸۰ میلادی، شکل غالب بنگاه‌های صنعتی به صورت بنگاه‌های بزرگ با ظرفیت بالا بود که تولید و مصرف انبوه از مشخصه اصلی آنها بوده است. ولی با شروع سیاست‌های آزادسازی تجاری در دهه ۱۹۸۰، سیستم تولید و مصرف با توجه به فرآیند جهانی شدن آرام‌آرام متحمل تغییر و تبدیل شد؛ به‌گونه‌ای که از تولید انبوه در یک مکان متمرکز به یک سیستم انعطاف‌پذیر تولید تغییر یافت. در بسیاری از بخش‌ها، تبدیل واحدهای صنعتی بزرگ به واحدهای کوچک به‌عنوان لازمه دستیابی به انعطاف‌پذیری در تولید مشخص شد (ایسیک، ۲۰۰۵: ۲-۱).

در آغاز قرن ۲۱، مهمترین رویداد اقتصادی کشور ترکیه، موافقت اتحادیه اروپا با درخواست این کشور برای عضویت به‌عنوان عضو ناظر در این اتحادیه، پس از گذشت ۴۵ سال بود. این رویداد مهم در ۳ اکتبر سال ۲۰۰۵ رخ داد. از آن پس کشور ترکیه در برنامه‌ها و سیاست‌های اتحادیه اروپا حضور داشت و به‌عنوان یک عضو در برنامه چندملیتی توسعه کسب‌وکار، کارآفرینی و به‌طور خاص، بنگاه‌های کوچک و متوسط شناخته شد. همچنین عملکرد قوی این کشور در دهه اول قرن ۲۱، دو علت خاص داشته است؛ نخست، ظهور مناطق نوظهور در اقتصاد این کشور همچون آناتولی و رشد بهره‌وری که بیشتر در مناطق غربی این کشور رخ داد (ناراچامی و همکاران، ۲۰۱۲: ۷).

به‌دلیل مزایای متعدد بنگاه‌های کوچک و متوسط و نقش آنها در اقتصاد که شامل پویایی و انعطاف‌پذیری آنها در ظرفیت‌های کسب‌وکار، بهره‌وری، نوآوری، ویژگی‌های رقابتی و سهم ویژه آنها در تولید و اشتغال ملی می‌شد، ارتقای وضعیت آنها برای افزایش رشد اقتصادی، رقابت‌پذیری بنگاه‌ها و ایجاد اشتغال به اولویت و سیاست اصلی دولت تبدیل شد (سنر و همکاران، ۲۰۱۴: ۲۱۵).^۱

در ادامه پس از معرفی اجمالی بنگاه‌های کوچک و متوسط، به نقش آنها در اقتصاد ترکیه پرداخته می‌شود.

1. Sener, et. al, 2014.



۳. بنگاه‌های کوچک و متوسط^۱ در ترکیه

جهانی شدن به تغییر مزیت نسبی فعالیت‌های اقتصادی و افزایش نقش بنگاه‌های کوچک و متوسط در اقتصادهای ملی و جهانی منجر شد. این تغییر به دو دلیل رخ داد: نخست اینکه، بنگاه‌های بزرگ اقتصادی در صنایع تولیدی سنتی قدرت رقابتی خود را در کشورهای با هزینه‌های داخلی بالا از دست دادند. دوم اینکه، برای گسترش کارآفرینی و نقش بنگاه‌های دانش‌بنیان اهمیت بنگاه‌های کوچک و متوسط تغییر یافته است (آدرتچ و تاریک،^۲ ۲۰۰۱). همچنین در دو دهه گذشته با ظهور فناوری‌های جدید در تولید و ارتباطات، تحولاتی در قابلیت‌های واحدهای صنعتی، روش‌های تولید و توزیع و ساختار تشکیلاتی بنگاه‌ها پدید آمده که عموماً بر اهمیت واحدهای کوچک و متوسط افزوده است. به‌علاوه چون این صنایع به‌عنوان بستر مناسبی برای ایجاد صنایع رقابت‌پذیر و توانمند محسوب می‌گردند، لذا در اکثر کشورها بر سیاستگذاری مناسب برای توسعه این صنایع تأکید شده است. امروزه در اکثر کشورهای جهان صنایع کوچک و متوسط از جنبه‌های مختلف اجتماعی، تولید صنعتی و ارائه خدمات در حال نقش‌آفرینی هستند و در بسیاری از کشورها این واحدها تأمین‌کننده اصلی اشتغال جدید، نوآوری و پیشرو در ابداع فناوری‌های جدید به‌شمار می‌آیند. از طرف دیگر، این بنگاه‌ها با صادرات قابل توجه نقش مؤثری در توسعه اقتصادی کشورها ایفا می‌کنند؛ به‌گونه‌ای که امروزه تقریباً تمامی کشورها سعی در توسعه این بنگاه‌ها دارند (کسکین و سنتورک،^۳ ۲۰۱۰: ۱۲۲).

اقتصاد ترکیه نیز از این قاعده مستثنا نبوده است؛ زیرا همان‌گونه که در قسمت‌های قبل نیز بیان شد، افزایش آزادسازی تجاری در این کشور از دهه ۱۹۸۰ میلادی به افزایش سهم بنگاه‌های کوچک و متوسط منجر شد، به‌گونه‌ای که امروزه این بنگاه‌ها سهم قابل توجهی از کسب‌وکارهای این کشور و میزان اشتغال آن را برعهده دارند. براساس برآوردهای صورت گرفته در سال ۲۰۰۹، تعداد ۲،۲۹۵،۵۵۴ بنگاه کوچک و متوسط در ترکیه وجود داشتند که در این میان بنگاه‌های کوچک با کمتر از ۱۰ نیروی کار بیشترین سهم را به‌خود اختصاص داده بودند (سندر و همکاران،^۴ ۲۰۱۴: ۲۱۴).

1. Small and Medium Enterprise, SME.
2. Audretsch and Thurik, 2001.
3. Keskin and Senturk, 2010.
4. Sener, et. al, 2014.

جدول ۲. توزیع بنگاه‌ها در اقتصاد ترکیه، سال ۲۰۰۹

ردیف	طبقه‌بندی بنگاه‌ها	تعداد بنگاه‌ها	درصد
۱	بنگاه خرد، کوچک و متوسط	۲,۲۹۱,۹۰۴	۹۹/۹
۱-۱	بنگاه‌های متوسط	۱۲,۳۳۸	۰/۵
۲-۱	بنگاه‌های کوچک	۲۰,۵۰۴	۰/۹
۳-۱	بنگاه‌های خرد	۲,۲۵۹,۰۶۲	۹۸/۵
۲	بنگاه‌های بزرگ	۲,۶۵۰	۰/۱
جمع کل	تعداد کل بنگاه‌ها	۲,۲۹۴,۵۵۴	۱۰۰

مأخذ: سنر و همکاران، ۲۰۱۴: ۲۱۴.

درواقع، بنگاه‌های کوچک و متوسط هسته اصلی اقتصاد ترکیه شناخته شده و سهم قابل توجهی در توسعه اقتصادی این کشور داشته‌اند. به‌رغم آثار منفی بحران مالی سال ۲۰۰۸، ۲۰۰۹ و ۲۰۱۰ آمارها نشان می‌دهد که روند رشد در تعداد بنگاه‌های کوچک و متوسط و اهمیت آنها همچنان برقرار است؛ به‌گونه‌ای که براساس آمار سال ۲۰۱۴، این بنگاه‌ها ۹۹/۸ درصد از بنگاه‌های اقتصادی، ۷۳/۵ درصد از اشتغال، ۵۴/۱ درصد از حقوق و دستمزد، ۶۲ درصد از بازده، ۵۳/۵ درصد از ارزش‌افزوده اقتصادی و ۵۵ درصد از سرمایه‌گذاری ناخالص در دارایی‌های مشهود را دربر گرفته‌اند.

برای پی بردن به اهمیت ارقام سال ۲۰۱۴ کافی است ارقام فوق را با آمار و ارقام مربوط با سال ۲۰۰۰ مقایسه کرد. در سال ۲۰۰۰، بنگاه‌های کوچک و متوسط ۹۹/۸ درصد از کل تعداد فعالان اقتصادی، ۶۷/۷ درصد از کل اشتغال، ۳۸ درصد از حجم سرمایه‌گذاری، ۲۶/۵ درصد از ارزش‌افزوده کشور، نزدیک به ۱۰ درصد از حجم صادرات و ۵ درصد اعتبارات بانکی را به خود اختصاص داده‌اند (کاراداغ، ۲۰۱۵: ۱۸۳). بنابراین موقعیت فعلی بنگاه‌های کوچک و متوسط در اقتصاد ترکیه مدیون حمایت‌ها و اقدامات مناسب صورت گرفته توسط دولت و نهادها و سازمان‌های ذی‌ربط و مربوط بوده است.

در آن زمان، به‌رغم نقش بنگاه‌های کوچک و متوسط در اشتغال ترکیه، این بنگاه‌ها با حجم سرمایه اندک فعالیت کرده و سهم اندکی در ارزش‌افزوده و صادرات این کشور داشته و تنها بخش اندکی از منابع سیستم بانکی به آنها اختصاص یافته بود. برای پی بردن به اندازه کوچک بنگاه‌های کوچک و متوسط در ترکیه و نقش اندک آنها در تولید ملی می‌توان آنها را با موارد مشابه بین‌المللی مقایسه کرد. برای مثال، سهم بنگاه‌های کوچک و متوسط با کمتر از ۱۰۰ نیروی کار در ترکیه نسبت به سایر کشورهای OECD بسیار بالاتر بود و اکثر بنگاه‌های کوچک و متوسط در ترکیه در طبقه فعالیت‌های اقتصادی با کمتر از ۱۰ نیروی کار قرار داشتند. علاوه بر این، درحالی که کسب‌وکارهای خرد نزدیک به ۹۵ درصد کسب‌وکارهای ترکیه و ۳۴ درصد اشتغال ترکیه را شامل می‌شد، ولی تنها ۷/۸ درصد از تولید ملی را به



خود اختصاص داده بود؛ این در حالی بود که در ایتالیا، پرتغال و فرانسه، که تعداد بنگاه‌های آنها به نسبت کمتر بوده و تعداد افراد کمتری را نیز به کار گرفته‌اند، سهم آنها در تولید کل بین ۱۱ تا ۱۵ درصد بوده است (ایسیک، ۲۰۰۶: ۷۶).

بنابراین مشخص است که دولت با استفاده از سیاست‌ها و حمایت‌های مناسب منجر به رشد این دسته از بنگاه‌ها و نقش آفرینی آنها در اقتصاد گردیده است. البته پیش از بیان حمایت‌های دولت لازم است تا در خصوص مشکلات بنگاه‌های کوچک و متوسط در ترکیه توضیحاتی داده شود.

۴. نقاط ضعف و مشکلات بنگاه‌های کوچک و متوسط در اقتصاد ترکیه

به‌طور کلی، پیش از انجام اصلاحات و حمایت‌های لازم توسط دولت، بنگاه‌های کوچک و متوسط در ترکیه با دو دسته از مشکلات روبرو بوده‌اند:

۴-۱. عوامل برون بنگاهی

- وجود یک محیط با شرایط ناپایدار^۱ و نامطلوب که برخی از مشخصه‌های آن شامل نرخ تورم بالا، توالی دوره‌های شدید رونق و رکود، بی‌ثباتی نرخ ارز و غیره بوده است.
- سیاست‌های تعدیل اقتصاد کلان و برنامه‌های اصلاح ساختاری توسط دولت در کوتاه‌مدت به تشدید فضای بی‌ثباتی که بنگاه‌های کوچک و متوسط در آن فعالیت می‌کردند منجر شد.
- بی‌انضباطی مالی دولت و کسری بودجه شدید آن در وهله نخست به افزایش بدهی عمومی منجر گردید و با استقراض دولت از سیستم بانکی، منابع مالی در دسترس بخش خصوصی کاهش یافت. همین مسئله به فشار قابل توجه به بنگاه‌های کوچک در اقتصاد ترکیه و حتی تعطیلی بسیاری از آنها منجر شد.
- محدودیت دسترسی به منابع مالی: یکی از اصلی‌ترین مشکلات بنگاه‌های کوچک و متوسط در ترکیه دسترسی به منابع مالی بوده است. به‌عبارت بهتر، کسری بودجه مزمن دولت به رشد سریع در عرضه پول منجر شد که همین امر به تورم و نرخ بهره بالای مزمن و غیرقابل پیش‌بینی منجر شد و با جذب پس‌انداز بخش خصوصی، منابع مالی سیستم بانکی برای قرض دادن را بسیار محدود ساخت. در این شرایط سیستم بانکی برای حفظ خود، به خرید اوراق قرضه دولتی و اعطای وام به بنگاه‌های بزرگ اقدام کرد و وام کمتری به بنگاه‌های کوچک‌تر رسید. به همین دلیل دسترسی بنگاه‌های کوچک و متوسط به منابع بانکی به‌شدت کاهش یافت. وضعیت به‌گونه‌ای بود که کمتر از ۵ درصد منابع مالی موجود بانکی در اختیار بنگاه‌های کوچک و متوسط صنعتی قرار می‌گرفت. بسیاری از بانک‌ها از تأمین اعتبار و پرداخت

وام به بنگاه‌های کوچک و متوسط اجتناب می‌کردند و تنها بانک ملی هالک به این بنگاه‌ها وام پرداخت می‌کرد. همچنین سایر روش‌های تأمین مالی مثل سرمایه خطرپذیر و سهام نیز چندان توسعه یافته نبود (آکبابا، ۲۰۱۴: ۸-۹).^۱

۲-۴. عوامل درون بنگاهی

– پایین بودن سطح دانش چگونگی انجام کار^۲ و سطح تکنولوژی: بخش قابل توجهی از بنگاه‌های کوچک و متوسط در ترکیه، به خصوص بنگاه‌های کوچک خارج از شهرها، محصولات خود را برای بازارهای محلی تولید می‌کردند. ظاهر و طراحی این محصولات بسیار قدیمی بود و اکثراً از روش‌های ناکارآمد و از رده خارج استفاده می‌کردند. لذا افزایش رقابت‌پذیری و ورود به بازارهای جهانی نیازمند تغییر تکنولوژی، طراحی، مدیریت و آموزش بود.

زمانی که مقرر شد تا استانداردهای اروپا توسط بنگاه‌های کوچک و متوسط ترکیه لحاظ شود، بسیاری از این بنگاه‌ها برای افزایش سطح تکنولوژیکی و دستیابی به دانش چگونگی انجام کار و بهره‌مندی از فرصت‌های بازار داخلی با مشکل روبرو شدند.

- پایین بودن سطح مهارت،
- پایین بودن حجم سرمایه،
- عدم دسترسی و استفاده از تکنولوژی‌های مدرن به خصوص در حوزه اطلاعات و ارتباطات (آکبابا، ۲۰۱۴: ۷-۸).

با توجه به مشکلات ذکر شده ترکیه برای افزایش اشتغال، افزایش کارآفرینی، کاهش فقر، کاهش نابرابری درآمدی، دستیابی به ثبات و رشد اقتصادی بالا و پایدار، کاهش شکاف درآمد سرانه، تقابل بیشتر و افزایش تبادلات بین‌المللی به خصوص با کشورهای اروپایی و ایجاد یک محیط کارآمد برای رشد و توسعه بنگاه‌های کوچک و متوسط مجموعه‌ای از سیاست‌های اقتصادی و اصلاحات ساختاری را به صورت استراتژی‌های اقتصادی میان‌مدت و بلندمدت که به طور مستقیم و یا غیرمستقیم بر بنگاه‌های کوچک و متوسط اثرگذار بودند طراحی و اجرا کرد (اولکای و بولو، ۲۰۱۵: ۳۵).^۳ در ادامه به بررسی این مهم پرداخته می‌شود.

1. Kaya and Alpan, 2012.
 2. Know- how
 3. Olcay and Bulu, 2015.



۵. اقدامات و راهکارهای دولت برای رفع مشکلات بنگاه‌های کوچک و متوسط و توسعه آنها

اولیای امور ترکیه با توجه به مشکلات مشخص شده بنگاه‌های کوچک و متوسط، یک استراتژی بلندمدت برای توسعه این دسته از بنگاه‌ها را که نیازمند انجام فعالیت‌هایی در تمامی حوزه‌های سیاستی مانند آموزش، تحقیق و توسعه، مقررات دولتی، سیاست‌های رقابتی، بازار نیروی کار، سیاست‌های اجتماعی و بخش بانکی و غیره بود را در اولویت خود قرار دادند. هدف تمامی این سیاست‌ها دستیابی به یک مسیر رشد بالاتر و پایدارتر از طریق مالیه عمومی منظم، کاهش نرخ‌های تورم بالا و پرنوسان، ساختار بندی مجدد و تقویت بخش بانکی ضعیف، هماهنگ‌سازی بیشتر اجزای سیاستی با قواعد اتحادیه اروپا، افزایش نوآوری، بهبود وضعیت تکنولوژیک بنگاه‌ها، حمایت و تشویق کارآفرینی، استانداردسازی فعالیت‌های خدماتی، حمایت و توسعه استارت آپ‌ها، گسترش بازارهای در دسترس بنگاه‌ها، ادغام بنگاه‌های کوچک و متوسط با بنگاه‌های بزرگ و بین‌المللی و مواردی از این قبیل بوده است. با استفاده از سیاست‌های کارآ و ایجاد یک رابطه درست میان نهادهای عمومی و بخش خصوصی، نقش بنگاه‌های کوچک و متوسط در اقتصاد ترکیه به‌طور چشمگیری افزایش یافت.

به‌طور کلی، دولت با توجه به نقاط ضعف آشکار شده بنگاه‌های کوچک و متوسط، دو مسئله مهم را در کانون توجه خود قرار داد:

– **بهبود دسترسی به منابع مالی:** افزایش سهم بنگاه‌های کوچک و متوسط در حجم تسهیلات بانکی و به‌کارگیری ساختارهایی که بنگاه‌های کوچک و متوسط را قادر سازد تا بهتر بتوانند از ابزارهای مالی مانند سرمایه‌مخاطره‌پذیر و مشارکت در سرمایه‌گذاری‌های مالی یا مستغلات استفاده کنند.

– **ارتقای سطح تکنولوژی، کارآفرینی و نوآوری:** افزایش سطح تکنولوژی مورد استفاده توسط بنگاه‌های کوچک و متوسط از طریق برنامه‌های آموزشی و حمایت از تحقیق و توسعه به‌منظور توسعه زیرساخت‌های تکنولوژیکی بنگاه‌ها.

دولت ترکیه برای دستیابی به اهداف مورد نظر و رفع مشکلات فوق، اقدامات عملیاتی و حمایت‌های خود را به‌طور همزمان در سه محور سازماندهی کرد، که در ادامه به آنها اشاره می‌شود:

۵-۱. تدوین برنامه‌های عملیاتی یک و یا چندساله

در این برنامه‌های چندساله که برای صاحبان کسب‌وکار و کارآفرینان و به‌طور خاص برای بنگاه‌های کوچک و متوسط است، اولویت‌های زیر در نظر گرفته شده بود:

- تسهیم تجربه، ایجاد هم‌افزایی میان بخش‌هایی که به ترفیع بنگاه کوچک و متوسط منجر می‌شوند، افزایش همکاری میان نهادها، تجمیع منابع و سوق دادن آنها به سمتی که به آنها نیاز است،
- تأکید بر سیاست‌های بین‌المللی و استراتژی‌های اروپایی،

• مطالعه و ارزیابی سیاست‌ها، برنامه‌ها، انتخاب بهترین و موفق‌ترین راه حل‌های صورت پذیرفته در اتحادیه اروپا در خصوص بنگاه‌های کوچک و متوسط، به‌منظور به‌دست آوردن یک نقشه راه مناسب (ناراجمی و همکاران، ۲۰۱۲: ۱۶-۱۷).^۱

البته این امکان وجود داشت که در هر یک از طرح‌ها، اهداف و اولویت‌های متفاوتی پیگیری شود. برای مثال، طرح توسعه نهم (۲۰۰۹ - ۲۰۱۳) بر بهبود رقابت‌پذیری بنگاه‌ها تمرکز داشت، در حالی که طرح توسعه دهم (۲۰۱۴ - ۲۰۱۸) بر اهمیت رشد پایدار و قوی فعالیت‌های نوآورانه و تقویت ظرفیت نوآوری در تولید و بخش‌های خدماتی تأکید داشت.

به‌عنوان آخرین طرح عملیاتی و اجرا شده در ترکیه می‌توان به طرح توسعه دهم اشاره کرد. این طرح (۲۰۱۴ - ۲۰۱۸)، ۴ هدف استراتژیک را در خود جای داده بود:

۱. تربیت و آماده‌سازی سرمایه اجتماعی با کیفیت و ایجاد یک جامعه قوی،
۲. افزایش نوآوری و دستیابی به سطح رشد بالا و پایدار،
۳. ایجاد محیط‌های زنده و پایدار،
۴. مشارکت بین‌المللی برای توسعه.

برای مثال، هدف دوم یعنی افزایش نوآوری و دستیابی به سطح رشد بالا و پایدار، زمینه لازم برای طراحی یک سیاست صنعتی جدید و کمک به دستیابی به رشد بالا و با ثبات را از طریق گسترش رقابت، حمایت از بخش‌های صادرات محور، بهبود ساختار تولید بخش خصوصی از طریق پیشرفت بهره‌وری و صنعتی‌سازی را فراهم آورد (ساک و اینان، ۲۰۱۵: ۴).

برای دستیابی به این اهداف، استراتژی رشد بر ۵ اصل اساسی تأکید داشت: ثبات اقتصاد کلان، بازار نیروی کار و سرمایه انسانی، تکنولوژی و نوآوری، زیرساخت فیزیکی و کیفیت نهادی.

علاوه بر این، مسائلی همچون پس‌اندازهای داخلی، افزایش ثبات قیمت، ساختار مالی و سیاست مالی، بهبود دانش، ظرفیت تکنولوژی و نوآوری، دستیابی به تبدیل محصولات تولیدی، حمایت از کارآفرینی و بنگاه کوچک و متوسط، ارتقای حقوق مالکیت، استفاده از تکنولوژی‌های ارتباطاتی و اطلاعاتی، بهبود زیرساخت‌های حمل‌ونقل و غیره، به‌عنوان مسائل دارای اولویت در این برنامه تعیین شدند.

البته اولویت‌های برنامه دهم محدود به موارد فوق‌الذکر نبود؛ به‌عبارت بهتر، این برنامه برای رسیدن به یک جامعه صنعتی در حوزه نوآوری به معرفی چندین سیاست پرداخت که از مهمترین آنها می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

– انجام سرمایه‌گذاری توسط بخش عمومی در زیرساخت‌ها، به‌عنوان یک مکانیسم حمایتی برای

1. Nurrachmi, et. al, 2012.



ارتقای سرمایه‌گذاری استراتژیک در تکنولوژی‌های حساس،

– استفاده از منابع عمومی به‌عنوان یک ابزار کاراً برای بهبود نوآوری و ظرفیت تولید سبز بنگاه‌های داخلی،

– تمرکز بر هم‌افزایی بین تبدیل شهری و تبدیل صنعت تولید از طریق بهبود ظرفیت تولید و صادرات تکنولوژی، مواد تولیدی، وسایل حمل‌ونقل عمومی و سیستم‌های هشداردهنده،

– استفاده کاراً از برنامه‌های وام و گارانتی کشور برای افزایش صادرات کالاهای سرمایه‌ای و محصولات با تکنولوژی بالا،

– پرداخت کمک‌های مالی به طرح‌ها و برنامه‌های کارآفرینی و نوآوری،

– توسعه سیستم‌های ارزیابی و نظارت منظم برای سنجش رویه‌های سرمایه‌گذاری، اقتصاد کلان، اثرگذاری طرح‌های انگیزشی بر روی بخش‌ها و مناطق و بهبود ظرفیت‌های نهادی (ساک و اینان، ۲۰۱۵: ۵).

طرح دهم همچنین شامل مجموعه‌ای از اهداف بخشی نیز بوده است. این بخش‌ها شامل صنعت شیمیایی، صنعت مواد دارویی، صنایع البسه، منسوجات و چرم، صنعت مبلمان، صنایع استخراجی و معدنی، صنعت فلزات، صنایع الکترونیک، صنعت تجهیزات دارویی، صنعت ماشین‌آلات، انرژی تجدیدپذیر، صنعت خودروبی، صنعت ساخت کشتی، صنایع هواپیمایی و صنعت دفاعی بوده است.

علاوه بر این، برای نخستین بار، طرح دهم اهداف کمی زیر را نیز معرفی کرد، که برای مثال می‌توان به چند مورد زیر اشاره کرد:

– افزایش صادرات کالاهای ساخته شده از ۱۴۴ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۳ به ۲۵۷ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۸،

– افزایش سهم صنایع تولیدی در تولید ناخالص داخلی از ۱۵/۵ درصد در سال ۲۰۱۳ به ۱۶/۵ درصد در سال ۲۰۱۸،

– افزایش سهم واردات کالاهای با تکنولوژی بالا از ۳/۷ درصد در سال ۲۰۱۳ به ۵/۵ درصد در سال ۲۰۱۸،

– افزایش تعداد اختراعات ثبت شده از ۶۷ مورد در سال ۲۰۱۳ به ۱۶۷ در سال ۲۰۱۸،

– افزایش رشد بهره‌وری تمامی نهاده‌های تولیدی در صنعت از ۰/۸- درصد در سال ۲۰۱۳ به ۱/۹ درصد در سال ۲۰۱۸.

البته تهیه و اجرای برنامه‌های عملیاتی محدود به دولت مرکزی نبوده است. برای مثال، وزارت صنعت و تجارت در سال ۲۰۱۰، اولین سند استراتژی سیاست صنعتی را برای دوره ۲۰۱۱ – ۲۰۱۴ تنظیم کرد. هدف اصلی از تهیه و اجرای این سند تبدیل ترکیه به قطب تولیدی محصولات با تکنولوژی بالا و متوسط در منطقه آسیا و اروپا تبدیل شد. سه هدف استراتژیک برای دستیابی به این هدف تعریف شد:

۱. افزایش وزن بخش‌های با تکنولوژی بالا و متوسط در تولید و صادرات،
 ۲. انتقال به سمت محصولات با ارزش افزوده بالا در بخش‌های با تکنولوژی پایین،
 ۳. افزایش وزن شرکت‌هایی که بتوانند به صورت پیوسته به بهبود مهارت‌ها منجر شوند.
- علاوه بر این، در سند استراتژی سیاست صنعتی ایجاد بهبود در ۸ حوزه مورد تأیید قرار گرفت: محیط سرمایه‌گذاری و کسب و کار، تجارت بین‌الملل، مهارت و منابع انسانی، دسترسی بنگاه‌های کوچک و متوسط به منابع مالی، توسعه تکنولوژیک شرکت‌ها، بخش‌های زیرساختی، هزینه نهاده‌ها، محیط زیست و توسعه منطقه‌ای (ساک و اینان، ۲۰۱۵: ۴).
- به‌طور کلی، به‌زعم کارشناسان و اقتصاددانان عملکرد مثبت ترکیه در بلندمدت به‌طور گسترده مدیون طرح‌های توسعه، اقدامات و استراتژی‌های صورت گرفته در این کشور است؛ برای مثال به برخی از مهمترین موارد در این زمینه اشاره می‌شود:
- طرح پنج‌ساله چهارم که در آن برای نخستین بار مفهوم «صنایع کوچک» معرفی شد.
 - در طرح پنج‌ساله ششم اهداف و استراتژی‌ها معطوف به بخش صنایع کوچک شد. این در حالی بود که بخش‌های خدمات و تجارت در طرح‌های انگیزشی حضور نداشتند.
 - تأسیس سازمان کاسگب در سال ۱۹۹۰.
 - در طرح هفتم (۱۹۹۶-۲۰۰۰) برای نخستین بار مفهوم بنگاه‌های کوچک و متوسط معرفی و جایگزین صنایع کوچک گردید؛ همچنین سیاست‌های حمایتی و انگیزشی از SMEها با رویه‌های مد نظر اتحادیه اروپا هماهنگ شد.
 - در طرح هشتم (۲۰۰۱-۲۰۰۵) مفاهیمی همچون کارآفرینی، نوآوری و ارزش افزوده به‌صورت کلی و گسترده در ارتباط با SMEها بیان گردید. به‌عبارت بهتر، اهدافی همچون افزایش قدرت رقابتی SMEها، افزایش ارزش افزوده خلق شده توسط این بنگاه‌ها و حفظ رشد پایدار به‌صورت واضح و آشکار در این طرح معرفی شد.
 - در طرح نهم (۲۰۰۶-۲۰۱۳) که به‌صورت خاص و ویژه بر مفهوم کارآفرینی تأکید شده و در جایگاه نخست سیاست‌های حمایتی SMEها قرار گرفته است (ناراجمی و همکاران، ۲۰۱۲: ۱۲).

۲-۵. عضویت در نهادها و مجامع بین‌المللی

دولت ترکیه از عضویت در نهادها و مجامع بین‌المللی چند مسئله مهم را دنبال می‌کرد. نخست اینکه، عضویت در این‌گونه نهادها به افزایش هم‌افزایی، تسهیم تجربه و دانش، افزایش همکاری و ... میان کشورهای عضو منجر شده و می‌تواند به میزان قابل توجهی به رفع مشکلات بنگاه‌های کوچک و متوسط منجر گردد. علاوه بر این، عضویت در این‌گونه نهادها کشور ترکیه را مجبور به انجام برخی اصلاحات



ساختاری و قانونی مناسب می‌کرد و همین مسئله می‌توانست نقش قابل توجهی در ایجاد یک محیط باثبات اقتصادی، سیاسی، کاهش تصدیگری دولت در اقتصاد و غیره داشته باشد.

۳-۵. ایجاد همکاری و هماهنگی میان سازمان‌های متولی اجرای سیاست‌ها

دولت برای از بین بردن بوروکراسی و تسهیل تمامی امور مربوط به بنگاه‌های کوچک و متوسط بخش قابل توجهی از بدنه عمومی خود را در شکل‌دهی و اجرای سیاست‌های مربوطه دخیل نمود؛ از مهمترین نهادها و سازمان‌ها در این زمینه می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

– سازمان برنامه‌ریزی ایالتی^۱ (SPO) مسئولیت تهیه برنامه‌های توسعه بلندمدت و همچنین برنامه‌های سالیانه که شامل سیاست‌های مربوط به بنگاه‌های کوچک و متوسط نیز می‌شد را برعهده داشت. این سازمان علاوه بر تعیین سیاست‌های کلان برای بنگاه‌های کوچک و متوسط، نقش هماهنگ‌کننده بین بخش عمومی و خصوصی را ایفا کرده و به دنبال اجرای سیاست‌ها به کارآترین نحو ممکن است. این سازمان همچنین وظیفه نظارت بر سیاست‌ها و انجام تغییرات (در صورت نیاز) را برعهده دارد.

– وزارت صنایع و تجارت که متولی اصلی تعریف سیاست‌ها و اجرای آنهاست؛ وظیفه آنها اجرای سیاست‌های مربوطه به نحوی است که از رشد و توسعه بنگاه‌های کوچک و متوسط در ترکیه حمایت شده و اقدامات لازم به منظور دستیابی به موارد زیر صورت پذیرد:

- گسترش مهارت‌های تکنولوژیکی بنگاه کوچک و متوسط،
- بهبود وضعیت تعلیم و سطح اطلاعات،
- فراهم کردن مکانیسم‌های مالی مشخص،
- بهبود زیرساخت‌های مدیریتی.

– خزانه‌داری که مسئول تأمین کمک‌های دولتی برای سرمایه‌گذاری بنگاه‌های کوچک و متوسط است.

– بدنه مالی اقتصاد نیز از طریق اعطای وام یا ضمانتنامه از آنها حمایت می‌کند؛ اگرچه برای حمایت مالی از بنگاه‌های کوچک و متوسط، نهاد مالی در این کشور تأسیس نشد؛ ولی این وظیفه توسط بانک ملی هالک، اتحادیه شرکت اعتباری و گارانتی برای معامله‌گران و صنعتگران ترکیه و صندوق گارانتی اعتبار صورت پذیرفت (OECD, ۲۰۰۴: ۵۱).

از سایر نهادهای عمومی که در این زمینه با بنگاه‌های کوچک و متوسط همکاری می‌کردند می‌توان به بخش آمار و اطلاعات دولت، وزارت آموزش، علوم و تحقیقات فنی ترکیه (TUBITAK)، نهاد

استانداردهای ترکیه، نهاد حق مالکیت ترکیه و سازمان اعتباربخشی ترکیه اشاره کرد. همچنین علاوه بر ساختار سیاسی و اقتصادی کشور، دولت ترکیه در دهه ۱۹۸۰ اقدام به تأسیس مرکز توسعه و آموزش صنعتی^۱ (SEGEM) و سازمان توسعه صنایع کوچک^۲ (KUSGET) نمود، که بعدها در سال ۱۹۹۰ این دو نهاد با یکدیگر ادغام و تبدیل به سازمان توسعه بنگاه‌های کوچک و متوسط^۳ (کاسگب) شدند که اصلی‌ترین نهاد برای اجرای سیاست‌های در نظر گرفته شده توسط وزارت صنایع و تجارت به شمار می‌آمد. در این زمینه، کاسگب با راه‌اندازی ۸۸ اداره در ۸۱ شهر ترکیه اقدام به طراحی و اجرای برنامه‌های مختلف برای حمایت از بنگاه‌های کوچک و متوسط کرد (کاسگب، ۲۰۱۴: ۱-۲).

در ادامه با توجه به نقش مهم کاسگب در ارائه خدمات و توسعه بنگاه‌های کوچک و متوسط به اختصار توضیحاتی در خصوص این سازمان (کاسگب) و سیاست‌های اعمال شده توسط وی ارائه می‌شود.

۶. سازمان توسعه بنگاه‌های کوچک و متوسط (کاسگب)

نهادها و سازمان‌های متعددی در شکل‌دهی و اجرای برنامه‌ها و سیاست‌های حمایتی دولت نقش داشته‌اند. کاسگب یکی از بزرگ‌ترین سازمان‌هایی است که وابسته به وزارت صنایع و معادن ترکیه بوده و در سال ۱۹۹۰ به منظور افزایش سهم و کارآیی بنگاه‌های کوچک و متوسط در صنایع تولیدی، افزایش رقابت‌پذیری آنها، ادغام آنها در صنایع مربوطه و هماهنگی آنها با سیاست‌های توسعه اقتصادی و ملی تأسیس شد. در آغاز کاسگب تنها از بنگاه‌های کوچک و متوسط فعال در صنایع تولیدی حمایت می‌کرد. ولی بعدها این حمایت افزایش یافت به گونه‌ای که براساس گزارش سال ۲۰۰۵ این سازمان، تعداد بنگاه‌های کوچک و متوسط تحت پوشش از ۳۰۱،۲۹۱ (بنگاه‌های کوچک و متوسط صنایع تولیدی) به ۲،۳۹۱،۲۲۹ (بنگاه کوچک و متوسط شامل تمام بخش‌ها) افزایش یافت. همچنین حمایت‌های بخشی و منطقه‌ای کاسگب براساس نیازهای اعلام شده بنگاه‌های کوچک و متوسط تعیین می‌شد.

اهداف اصلی کاسگب شامل موارد زیر بوده است:

- افزایش سهم و کارآیی بنگاه‌های کوچک و متوسط در اقتصاد،
- افزایش سطح اشتغال،
- افزایش رقابت‌پذیری بنگاه‌های کوچک و متوسط،
- ادغام بخش‌های مختلف اقتصادی به صورت هماهنگ با پویایی‌های اقتصاد،
- افزایش سطح تکنولوژی بنگاه‌های کوچک و متوسط،

1. Industrial Training and Development Centre
 2. Small Industry Development Organisation
 3. Small and Medium Enterprises Development Organisation



- افزایش حجم صادرات بنگاه‌های کوچک و متوسط،
- گسترش و بهبود زیرساخت‌های IT برای بنگاه‌های کوچک و متوسط.
- بر همین اساس و برای دستیابی به اهداف فوق، اقدامات زیر توسط کاسگب صورت پذیرفته است:
- توسعه مکانیسم‌های حمایتی،
- تشویق کارآفرینی،
- ارتقای تحقیق و توسعه با محوریت ایجاد شغل،
- انتشار اطلاعات مورد نیاز بنگاه‌های کوچک و متوسط،
- بهبود ظرفیت بنگاه کوچک و متوسط،
- تقویت رابطه میان دانشگاه و صنعت.

درخصوص کاسگب ذکر این نکته لازم است که منابع مالی مورد نیاز این نهاد براساس قانون کنترل و مدیریت مالی بخش عمومی در بودجه مشخص شده و از طریق وزارت علوم، صنعت و تکنولوژی پرداخت می‌شود. همچنین بخشی از منابع درآمدی این سازمان از محل حقوق مالکیت، درآمدی که از محل ارائه برخی خدمات خاص بدست می‌آید و سهم کاسگب از فروش زمین مناطق صنعتی حاصل می‌گردد. برای مثال، در سال ۲۰۱۲، ۲۰۱۳ و ۲۰۱۴ بودجه مصوب مربوط به کاسگب به ترتیب ۴۱۴، ۳۵۵ و ۳۷۲ میلیون لیره بوده است که از این مقدار ۹۶، ۹۸ و ۹۳ درصد تحقق یافته است (کاسگب، ۲۰۱۵: ۳۱-۳۲).

۱-۶. ساختار کاسگب

بدنه اصلی کاسگب از دو بخش تشکیل شده است: بخش سیاستگذاری^۱ و ارائه خدمات^۲. زیرمجموعه‌های بخش ارائه‌دهنده خدمت نیز شامل موارد زیر بوده است:

- مراکز توسعه بنگاه،
- مراکز توسعه تکنولوژی،
- کانون هم‌افزایی همکاری.

بخش‌های ارائه‌دهنده خدمات از نزدیک و از طریق انجام مصاحبه با بنگاه‌های کوچک و متوسط همکاری داشته‌اند و از این طریق به تقویت روابط اساسی بین دولت و صنعت، فراهم کردن حمایت‌های کاسگب، انجام و اجرای پروژه‌ها، تحلیل و آزمون وضعیت بنگاه‌های کوچک و متوسط، ایفای نقش هماهنگ‌کننده در ایجاد آزمایشگاه برای بنگاه‌های کوچک و متوسط در مناطق صنعتی پرداخته‌اند. در

1. Policy-maker
2. Service Provider

این بین مراکز توسعه بنگاه، حمایت‌های فراهم شده از طریق کاسگب را از طریق برقراری ارتباط نزدیک با بنگاه‌های کوچک و متوسط در اختیار آنها می‌گذارند و پروژه‌های مد نظر سازمان را اجرا می‌کنند.

۲-۶. مکانیسم حمایت‌های کاسگب^۱

تا قبل از سال ۲۰۰۳، آن دسته از بنگاه‌های کوچک و متوسط که تمایل استفاده از حمایت‌های کاسگب را داشتند، می‌توانستند به صورت مستقیم برای خدمات حمایتی مورد نیاز اعلام درخواست نمایند و حمایت درخواستی آنها در چارچوب بودجه در دسترس و موجود به آنها ارائه می‌شد. ولی بعد از ساختار بندی مجدد سازمان و مکانیسم حمایتی آن، بنگاه‌ها پس از ثبت نام در مرکز داده کاسگب، براساس ظرفیت و قدرت رقابتی‌شان به اهداف استراتژیک موجود هدایت می‌شدند. علاوه بر این، بنگاه‌ها با استفاده از نقشه راه استراتژیک (SRM) مسیر دستیابی به اهداف مد نظر را تشخیص داده و نوع حمایت از آنها براساس اهداف مد نظر تعیین می‌شد.

در چارچوب جدید، مراحل درخواست مکانیسم حمایتی شامل ۴ مرحله بوده که به صورت خلاصه به شرح زیر است:

• انجام غربالگری^۲

در نخستین گام، بنگاه‌های کوچک و متوسط باید در دیتابیس کاسگب ثبت نام کنند. به منظور انجام این مهم، بنگاه کوچک و متوسط فرم درخواست حمایت خود را به نزدیک‌ترین اداره کاسگب تحویل می‌دهد. اگر درخواست وی مورد تأیید قرار گیرد، بنگاه کوچک و متوسط می‌تواند فرم اظهار درخواست حمایت را که به صورت یک پرسشنامه است را تکمیل کند. در واقع، در این مرحله بنگاه با تکمیل یک فرم آنلاین اقدام به تکمیل پروفایل اصلی، نیازها و برنامه‌های آتی خود می‌کند؛ تکمیل این فرم مشخص می‌نماید که در حال حاضر بنگاه کوچک و متوسط در چه وضعیتی قرار دارد، در نهایت به کجا خواهد رسید؛ چگونه می‌تواند به هدف خود دست یابد و چگونه امکان ارزیابی نتایج و دستاوردها وجود دارد. به عبارت بهتر، سرفصل‌های موجود در این فرم را می‌توان به صورت زیر بیان کرد:

– اطلاعات عمومی در خصوص بنگاه کوچک و متوسط،

– سیستم‌ها و فرآیندها،

– خدمات عرضه شده خارجی،^۳

– عملکرد بنگاه کوچک و متوسط،

– نیازهای آتی بنگاه کوچک و متوسط،

۱. این بخش از گزارش هیئت همکارى بهبود شرایط سرمایه‌گذاری ترکیه (YOPIK) استخراج شده است.

2. Screening

3. Externally Supplied Services



– خوشه‌بندی بخشی.^۱

در این مرحله نیز، داده‌های به‌دست آمده از اظهارنامه تکمیل شده در دیتابیس کاسگب قرار می‌گیرد. بنگاه‌های کوچک و متوسطی که ثبت‌نام کرده‌اند براساس درخواست‌شان به ۴ گروه (A, B, C, D) تقسیم می‌شوند و پس از آن، درخصوص نتیجه به آنها اطلاع‌رسانی می‌شود. آن‌گاه بنگاه‌های کوچک و متوسط براساس گروه‌هایی که در آن قرار می‌گیرند، موظف هستند که نقشه راه استراتژیک (SRM) خود را تهیه کنند، که در آن شرایط فعلی، برنامه‌ها، اهداف و نوع حمایتی که لازم است برای یک دوره سه ساله دریافت کنند را مشخص می‌کنند.

• تهیه نقشه راه استراتژیک (SRM)^۲

از آنجا که SRM براساس برنامه‌ریزی استراتژیک نیاز محور^۳ و براساس توانایی سیستم مدیریت بنگاه است، لذا مهم است که بنگاه‌ها بتوانند نیازها و اهداف خود را به‌صورت شفاف و روشن بیان کنند.

یک SRM مناسب باید بتواند موارد زیر را به‌صورت کامل پوشش دهد:

– نقطه شروع (آغازین) و نقطه پایانی طرح،

– مشخص کردن دارایی‌های بحرانی^۴، ارتباط بین آنها و مهارت‌ها، تکنولوژی و شرایط مورد نیاز

برای رسیدن به تقاضای بازار آتی،

– تعریف اهداف و گام‌های عملیاتی لازم برای رسیدن به اهداف،

– کمک برای توسعه اهداف و مقاصد استراتژیک.

بنگاه‌های کوچک و متوسط به‌صورت آنلاین اقدام به تهیه SRM خود می‌کنند. ولی اگر لازم باشد،

برخی برنامه‌های آموزشی درخصوص چگونگی تهیه SRM هم نیز برای بنگاه‌های کوچک و متوسط داوطلب توسط کاسگب تدارک دیده شده است.

پس از آن بنگاه‌ها با توجه به داده‌ها و اطلاعات ارائه شده در SRM، توسط نرم‌افزار به یکی از

گروه‌های تعیین شده هدایت می‌گردند. بنگاه‌های حاضر در سه گروه نخست می‌توانند هر هدف خاصی

را انتخاب نمایند، ولی بنگاه‌های حاضر در گروه D تنها به سمت اهداف «توسعه عمومی (همگانی) بنگاه»

هدایت می‌شوند. براساس هدف هدایت شده، نوع حمایت توسط نرم‌افزار پیشنهاد می‌شود.

از طرف دیگر، کارآفرینان، سازمان‌های عملیاتی، سازمان‌های شغلی و بخشی که در دیتابیس

کاسگب حضور دارند می‌توانند برای توسعه منطقه‌ای یا برنامه توسعه کارآفرینی، بدون نیاز به SRM

درخواست حمایت کنند.

1. Sectoral Clustering
2. Strategic Road Map
3. Need Based
4. Critical Asset

نهایتاً، پس از توافق دوطرفه که بین کاسگب و بنگاه کوچک و متوسط برحسب نوع حمایت به وجود می‌آید، توافقنامه امضا شده و برنامه اجرای حمایت آغاز می‌شود.

• اجرای حمایت^۱

بعد از آنکه SRM توسط کمیته ارزیابی تأیید گردید، فرآیند حمایت آغاز می‌شود. پس از تکمیل اهداف و خرید خدمات در چارچوب توافق صورت گرفته، تمامی اطلاعات و اسناد تشکیل‌دهنده اساس پرداخت در اختیار واحد کاسگب قرار داده می‌شود. هر حمایت برنامه کاربردی، ارزیابی، تصویب و شرایط پرداخت خود را دارد. واحد کاسگب تمامی اطلاعات و مدارک دریافتی در چارچوب قرارداد را ارزیابی و تحلیل می‌کند. پرداخت‌های حمایتی در قبال مدارکی همچون فاکتور و رسید خواهد بود که براساس پرداخت صورت گرفته به عرضه‌کنندگان و گزارش تأییدی بانک صورت می‌پذیرد.

• نظارت^۲ و ارزیابی

گزارش ارزیابی هدف بنگاه کوچک و متوسط در پایان سال سوم که پایان دوره اعتبار SRM است (یا در هر زمان دیگری که بنگاه کوچک و متوسط اعلام کند که به اهداف مد نظر خود در SRM دست یافته است) توسط کاسگب تهیه می‌شود تا این ارزیابی صورت پذیرد که آیا بنگاه کوچک و متوسط توانسته به اهداف تعیین شده در SRM دست یابد یا خیر. در گزارش ارزیابی مسائل مطرح شده توسط بنگاه کوچک و متوسط در خصوص موفقیت‌های کسب شده در زمینه‌هایی همچون سازماندهی، مدیریت، منابع انسانی، فرآیندهای تولید، بازاریابی و فرآیندهای فروش، مورد بررسی قرار می‌گیرد. به‌عنوان نتیجه این ارزیابی، کاسگب تصمیم می‌گیرد که آیا خدمات حمایتی خود را ادامه دهد یا حمایت خود را به پایان برساند.

در سایر بخش‌های این گزارش با جزئیات بیشتر به انواع حمایت‌های صورت گرفته توسط کاسگب و مکانیسم آن اشاره می‌شود.

۷. ابزارهای مالی کاسگب برای حمایت مالی از بنگاه‌های کوچک و متوسط

رشد و توسعه بنگاه‌های کوچک و متوسط به میزان قابل توجهی بستگی به توانایی آنها در سرمایه‌گذاری در ماشین‌آلات و تجهیزات، نوآوری، تعلیم و آموزش، بازسازی ساختار تولید و غیره دارد. با توجه به اینکه انجام این هزینه‌های سرمایه‌ای نیازمند سرمایه و در نتیجه آن منابع مالی (درونی یا بیرونی) است؛ با توجه به محدودیت منابع مالی درونی برای اکثر بنگاه‌ها، لازم است سازوکاری در نظر گرفته شود تا امکان

1. Support Implementation
2. Monitoring



دسترسی به منابع مالی بلندمدت، به گونه‌ای که با شرایط بنگاه‌های کوچک و متوسط سازگار باشد، فراهم شود. بنابراین توسعه ابزارهای مالی که بتواند نیاز مالی بلندمدت بنگاه‌های کوچک و متوسط را به صورت مناسب برطرف کند از اهمیت بالایی برخوردار بوده است (اولکای و بولو، ۲۰۱۵: ۴۶).

بر همین اساس کاسگب مدل حمایت مالی از بنگاه‌های کوچک و متوسط را در سال ۲۰۰۳ تنظیم نمود. این برنامه شامل موارد و بخش‌های زیر بوده است:

۱-۷. مکانیسم حمایت اعتباری و بهره‌ای بنگاه‌های کوچک و متوسط^۱

برنامه‌های حمایت بهره کاسگب به دو صورت بود. نوع اول شامل آن دسته از برنامه‌های اعتباری بود که براساس قوانین و اهداف مشخص شده این نهاد صورت می‌گرفت. نتیجه این برنامه‌ها، افزایش ۳ میلیارد دلاری (معادل ۴/۵ میلیارد لیره) حمایت‌های مالی در پایان سال ۲۰۱۱ بوده است. در ماه مارس ۲۰۱۲، تعداد بنگاه‌ها به ۲۰۶،۰۰۰ افزایش یافت و میزان منابع تخصیص یافته نیز به ۱۱/۴ میلیارد رسید. یکی از مشخصه‌های اصلی این برنامه تخصیص منابع مالی با نرخ‌های پایین به متقاضیان وام و فرصت‌های موجود بوده است. به عبارت بهتر، از سال ۲۰۰۳ یعنی زمان شروع طرح، بخشی از بودجه کاسگب که به بنگاه‌های کوچک و متوسط تخصیص می‌یافت، در نرخ بهره صفر و یا نرخ‌های پایین، توسط بانک‌های عامل صورت می‌پذیرفت (کاسگب، ۲۰۱۲: ۱۳).

به منظور حداقل کردن اثر بحران مالی اخیر روی بنگاه‌های کوچک و متوسط، دولت ترکیه از چند نوع حمایت مالی دیگر نیز استفاده کرد. بدین منظور چندین پروتکل همکاری با بانک‌ها امضا شد تا آنها اعتبار مالی مورد نیاز را در نرخ بهره توافق شده به بنگاه‌های کوچک و متوسط واجد شرایط پرداخت نمایند؛ که قواعد و شرایط واجد شرایط بودن از قبل با همکاری کاسگب و بانک عامل مشخص می‌شد. هزینه بهره اعتبار توسط کاسگب و اصل مبلغ وام توسط بنگاه کوچک و متوسط براساس دوره از پیش تعیین شده به بانک پرداخت می‌گردید.

به طور کلی، برخی از ویژگی‌های برنامه حمایت اعتباری و بهره‌ای کاسگب به شرح زیر بوده است:

– برای هر برنامه، یک پروتکل میان رئیس کاسگب، مدیران اصلی بانک عامل و صندوق تضمین وام امضا می‌شد.

– تمامی بنگاه‌های ثبت‌نام‌کننده در دیتابیس کاسگب می‌توانستند از این برنامه‌ها منتفع شوند. تمامی مراحل درخواست و تصویب هر برنامه از طریق وب، به صورت سریع و با کمترین بوروکراسی اداری صورت می‌گرفت. این برنامه سخت‌افزاری امکان تصویب آنلاین و نظارت موارد استفاده اعتبار را به وجود می‌آورد و این توانایی را داشت که گزارش‌های مختلف در ارتباط با فرآیند اعتباردهی را فراهم کند.

– برای انتفاع از برنامه‌های اعتباری، بنگاه‌ها باید تضمین دهند که منابع مالی برای پرداخت بدهی مالیاتی معوق نیست.

– حمایت‌های نرخ بهره صفر یا پایین، حمایت‌های قابل تجدید نیستند.

– منابع اعتباری با شرط برآورده شدن شرایط خاص به بنگاه‌های کوچک و متوسط پرداخت می‌شد و اگر بنگاه‌ها نمی‌توانستند در زمان معین این شرایط را فراهم آورند، در این صورت مبلغ حمایتی به علاوه نرخ بهره قانونی از آنها پس گرفته می‌شد؛

– در اکثر حالات، دوره بازپرداخت برنامه حمایتی شامل ۶ ماه تنفس و ۱۸ ماه بازپرداخت اصل آن بوده است.

– فراهم کردن حمایت‌های اعتباری اضطراری برای مقابله با بلایای طبیعی؛ (کاسگب، ۲۰۱۲: ۱۳-۱۴).

۲-۷. برنامه‌های توسعه اعتباری بنگاه‌ها

برنامه‌های توسعه اعتباری بنگاه‌ها بیشتر برای غلبه بر بحران‌های اقتصادی جهانی در نظر گرفته شده بود. برای مثال، پس از بحران مالی سال ۲۰۰۷ و پس از مذاکره کاسگب با کارشناسان بنگاه کوچک و متوسط مشخص گردید که آنها با مشکلات عدیده مالی مواجه بوده و با بهره‌مندی آنها از برنامه‌های اعتباری بهره‌ای امکان رفع مشکلات مالی آنها وجود دارد. بر همین اساس، کاسگب ۱۴ برنامه حمایت مالی متفاوت را برای بنگاه‌های کوچک و متوسط از سال ۲۰۰۸ ترتیب داد (کاسگب، ۲۰۱۲: ۱۵).

۳-۷. همکاری با نهادها و صندوق‌های پولی و مالی داخلی و خارجی

کاسگب برای افزایش کارایی مالی و بهبود کیفیت ابزارهای بازار سهام، به مشارکت‌های مالی مانند صندوق سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر بنگاه‌های کوچک و متوسط^۱ (KOBİ)، سرمایه مخاطره‌پذیر استانبول (IVCI)، صندوق سرمایه‌پذیر آناتولین و صندوق ضمانت اعتبار (KGF)^۲ ملحق شد و آخرین برنامه حمایتی خود یعنی برنامه حمایت مالی از شرکت‌های نوظهور را تشکیل داد. در ادامه به اختصار به نقش هر یک از این نهادهای مالی و همکاری آنها با کاسگب به‌منظور حمایت از بنگاه‌های کوچک و متوسط اشاره می‌شود:

• صندوق سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر بنگاه کوچک و متوسط (KOBİ)

به‌طور کلی، صندوق سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر بنگاه کوچک و متوسط اهداف زیر را دنبال می‌کند:

– تهیه منابع مالی،

– یافتن بازارهای جدید،

1. SME Venture Capital Investment Trust

2. Credit Guarantee Fund



- استراتژی‌های توسعه،
- تشکیل زیرساخت‌های لازم برای توسعه سرمایه‌مخاطره‌پذیر،
- برآورده کردن نیازهای سرمایه‌ای استارت‌آپ‌ها،
- خدمات مشاوره به شرکت‌های نوظهور در بازار سهام استانبول.
استراتژی اصلی صندوق سرمایه‌گذاری KOBİ حمایت از پروژه‌هایی بوده که دارای یکی از ویژگی‌های زیر باشند:

- ایجاد مزیت‌های رقابتی از طریق ابزار پیشرفت تکنولوژی،
- تولید کالاها و خدماتی که دارای ارزش بازاری بالقوه باشند،
- سیستم‌ها و شبکه‌های تولیدی جدید.
صندوق سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر تاکنون توانسته است حدود ۴۹ درصد منابع مورد نیاز متقاضیان را پوشش دهد (کاسگب، ۲۰۱۲: ۱۶).

• صندوق سرمایه‌مخاطره‌پذیر آناتولین G43

این صندوق هدفش سرمایه‌گذاری در مناطق کمتر توسعه‌یافته ترکیه است و تحت پلتفرم IVCI با همکاری صندوق سرمایه‌گذاری اروپا فعالیت می‌کند.
این پروژه توسط کمیسیون اروپا پذیرفته شد و توافقنامه مالی در سال ۲۰۱۱ امضا شد.
حجم سرمایه این صندوق ۳۰ میلیون یورو است که تنها به بنگاه‌های کوچک و متوسط فعال در بخش‌های سنتی و همچنین بخش‌های خلاق در مناطق هدف پرداخت می‌شد (کاسگب، ۲۰۱۲: ۱۷).

• صندوق تضمین اعتبار

از آنجا که بنگاه‌های کوچک و متوسط از تضامین کافی برای دریافت وام از مؤسسات مالی برخوردار نبودند، از این رو این مسئله نیز یک مشکل جدی برای آنها به‌شمار می‌آمد. صندوق تضمین اعتبار از طریق توافق همکاری فنی بین دولت آلمان و دولت ترکیه با هدف تهیه تضامین برای بنگاه‌های کوچک و متوسط در مارس ۱۹۹۳ تأسیس شد. این صندوق قصد داشت اعتبار و منابع مالی تهیه شده مورد استفاده بنگاه‌های کوچک و متوسط را حفظ کرده و از این رو به آنها در رفع مشکلات اعتباری کمک کند. این صندوق به بنگاه‌های کوچک و متوسط کمک می‌کرد تا بتوانند به منابع ارزان‌تر و بلندمدت‌تر دست یافته و از این رو کارآفرینی تشویق و محیط بهتری برای رشد و توسعه اقتصادی فراهم شود (کاسگب، ۲۰۱۲: ۱۹).

یکی از اهداف اصلی این صندوق کمک به توسعه کارآفرینی افراد جوان و بانوان است. اولویت اعطای ضمانت توسط KGF بدین ترتیب است:

- سرمایه‌گذاری در نوآوری،

– سرمایه‌گذاری در تکنولوژی‌های بزرگ توسط بنگاه‌های کوچک،
 – حمایت از صادرات،
 – ایجاد شغل جدید،
 – سرمایه‌گذاری با هدف توسعه منطقه (ییلدیریم و همکاران، ۲۰۱۵).^۱

ذی‌نفعان اصلی این صندوق عبارتند از: بنگاه‌های کوچک و متوسط، صنعتگران و پیشه‌وران، شرکت‌های کشاورزی، کشاورزان و کارآفرینان زن و جوان که امکان استفاده از این خدمات برای آنها به‌وجود آمده است.

البته این صندوق برای بنگاه‌های کوچک و متوسط با محدودیت گارانتی مواجه است؛ حد بالای ضمانت از خود منابع KGF یا از خزانه نزدیک به ۱,۰۰۰,۰۰۰ لییره است؛ البته برای شرکت‌هایی که در معرض ریسک قرار دارند (به‌صورت مستقیم یا غیرمستقیم) حد بالا ۱,۵۰۰,۰۰۰ لییره خواهد بود (کاسگب، ۲۰۱۵: ۳).

تسهیم ریسک^۲ صندوق ضمانت اعتبار براساس این حقیقت که توسط KGF یا خزانه‌داری پرداخت می‌شود متفاوت است. اگر ضمانتنامه توسط KGF صادر شود، ۸۰ درصد اعتبار را پوشش می‌دهد، ولی در صورتی که این امر توسط خزانه‌داری صورت گرفته باشد برابر با ۷۵ درصد خواهد بود.

در ادامه به‌طور خلاصه به برخی از مهمترین حوزه‌ها و پروژه‌های مورد حمایت کاسگب و سایر اقدامات صورت گرفته توسط دیگر نهادها و سازمان‌های دولتی اشاره می‌شود.

۸. طرح و پروژه‌های مورد حمایت کاسگب

۸-۱. حمایت از انجام نوآوری و تحقیق و توسعه در بخش صنعتی^۳

برنامه حمایت اجرای تحقیق و توسعه و نوآوری در بخش صنعتی به‌منظور توسعه بنگاه‌های کوچک و متوسط و برای حمایت از اقدامات نوآورانه آنها تنظیم شد و آن دسته از کارآفرینانی که دارای ایده و یا نوآوری جدید درخصوص محصولات جدید، تهیه اطلاعات و یا خدمات مربوط به تسهیل فرآیند تولید و فرآیندهای تجاری‌سازی بودند، می‌توانستند از خدمات این برنامه استفاده نمایند. برنامه تا سقف یک میلیون لییره از پروژه‌های تحقیق و توسعه با ارزش افزوده بالا حمایت می‌کرد. برخی از این حمایت‌ها بر حسب مورد به‌صورت کمک بلاعوض و یا وام بوده است (کاسگب، ۲۰۱۲: ۲۱).

برنامه‌های حمایتی مختلف صورت پذیرفته در این بخش به‌شرح زیر است:

1. Yildirim, et. al, 2015.

2. Risk Sharing

3. R&D Innovation and Industrial Implementation Support Program



– برنامه نوآوری و تحقیق و توسعه

حمایت‌های قابل پرداخت و غیرقابل پرداخت به آن دسته از بنگاه‌های کوچک و متوسط و کارآفرینانی تعلق می‌گیرد که پروژه‌هایشان توسط هیئت تصمیم‌گیری و ارزیابی تأیید شد. طول دوره پروژه برای برنامه‌های نوآوری و تحقیق و توسعه کمتر از ۱۲ و بیشتر از ۲۴ ماه نخواهد بود. البته کمیته تصمیم و ارزیابی ممکن است تصمیم بگیرد تا دوره حمایت را برای یک دوره ۱۲ ماهه افزایش دهد. البته در هر لحظه از زمان تنها یک پروژه نوآوری و یا تحقیق و توسعه شرکت می‌تواند از این حمایت استفاده کند (کاسگب، ۲۰۱۵: ۸).

– برنامه پیاده‌سازی طرح صنعتی^۱

این حمایت‌ها به بنگاه‌های کوچک و متوسط یا کارآفرینانی که پروژه‌هایشان توسط هیئت تصمیم‌گیری و ارزیابی تأیید شده تعلق می‌گیرد. دوره پروژه برای برنامه‌های صنعتی بیش از ۱۸ ماه نیست. هیئت تصمیم‌گیری و ارزیابی ممکن است تصمیم بگیرد تا طول دوره حمایت را برای یک دوره ۱۲ ماهه دیگر افزایش دهد (کاسگب، ۲۰۱۲: ۲۲).

۲-۸. برنامه حمایت کارآفرینی^۲

توسعه آموزش و کارآفرینی یکی از عناصر مهم توسعه بنگاه‌های کوچک و متوسط، به‌خصوص برای کارآفرینان نسل اول به‌شمار می‌آید. به همین منظور کاسگب برای سالیان متوالی اقدام به حمایت از استارت‌آپ‌های جدید کسب‌وکار کرد. ولی میزان حمایت مالی اندک بود و تعداد درخواست‌ها نیز چندان زیاد نبود. در سال ۲۰۱۰ کاسگب تصمیم گرفت تا مدل جدیدی را راه‌اندازی کند که در آن میزان حمایت مالی بیشتر از دو برابر شود. ذی‌نفعان محلی نیز در این طرح شامل شدند تا برنامه‌های آموزشی افزایش یابد.

برنامه آموزش کارآفرینی کاربردی برای در نظر گرفتن شریکان منطقه‌ای در استراتژی توسعه بنگاه‌های کوچک و متوسط و افزایش تعداد برنامه‌های آموزشی بوده است. در این برنامه‌های آموزشی به کارآفرینان آموزش داده می‌شود که چگونه طرح‌های تجاری خود را آماده کنند. زمانی که این طرح تجاری توسط کاسگب تأیید می‌شود، افراد این توانایی را داشتند که حمایت سرمایه‌ای از استارت‌آپ خود را از کاسگب دریافت کنند. طول دوره برنامه حمایت آموزشی ۶۰ ساعت بوده است (کاسگب، ۲۰۱۲: ۳۶-۳۷).

این برنامه رایگان بوده و شامل موارد زیر است:

۱. توسعه ایده کسب‌وکار و تمرین‌های کارآیی (۹ ساعت)،

1. Industrial Implementation Program
2. Entrepreneurship Support Program

۲. مفهوم طرح کسب‌وکار و اجزای آن (۱۸ ساعت)،
۳. کارگاه‌های آموزشی در خصوص تحقیق بازار، بازاریابی، طرح تولید، طرح مدیریت و طرح مالی (۲۴ ساعت)،
۴. نوشتن و ارائه طرح کسب‌وکار (۹ ساعت).
- در نتیجه این آموزش‌ها، ۱،۱۶۲ کارآفرین (۵۳۴ زن، ۶۱۱ مرد، ۴ فرد ناتوان و ۱۳ غیرمتخصص) در سال ۲۰۱۱ کسب‌وکار خود را راه‌اندازی کردند (کاسگب، ۲۰۱۲: ۳۷).
- در نتیجه تمامی اقدامات و برنامه‌های انجام شده در ترکیه رتبه کارآفرینی این کشور در سطح بین‌المللی افزایش یافت. براساس گزارش سال ۲۰۱۱ ارزیابی کارآفرینی جهانی (GEM)، سطح کارآفرینی در مراحل آغازی در سال ۲۰۱۱، ۱۲ درصد بوده است. از این‌رو براساس تعریف GEM در سال ۲۰۱۱، از هر ۱۰۰ نفر نزدیک به ۱۲ نفر کارآفرین به‌شمار می‌آیند. این در حالی بود که در سال ۲۰۰۸ این نسبت برابر با ۶ درصد بوده است (کاسگب، ۲۰۱۲: ۲۳).

۳-۸. برنامه حمایت عمومی

برای آن دسته از بنگاه‌های کوچک و متوسطی که انگیزه زیادی به تهیه طرح کسب‌وکار برای پروژه‌های خود ندارند (بیشتر در بخش‌هایی که کاسگب اخیراً آنها را به‌عنوان بخش‌های هدف تعیین کرده است)، کاسگب برنامه‌ای با عنوان برنامه حمایت عمومی را طراحی کرد تا از این طریق بتواند به توسعه عمومی فعالیت بنگاه‌های کوچک و متوسط و افزایش رقابت‌پذیری آنها کمک کند. همچنین کاسگب معرفی و بازاریابی فعالیت‌های این دسته از بنگاه‌های کوچک و متوسط را نیز بهبود بخشید تا بتوانند سهم خود از بازارهای داخلی و بین‌المللی را افزایش دهند. برنامه حمایت عمومی ۱۳ نوع حمایت را برای بنگاه‌های هدف فراهم می‌کند که از میان آنها می‌توان به برگزاری نمایشگاه‌های داخلی، ارائه پرسنل دارای کیفیت و حرفه‌ای، مشاوره، آموزش، بهبود مصرف و کارآیی انرژی، ارتقای حقوق مالکیت صنعتی و سفرهای خارجی برای کسب‌وکارها اشاره کرد (کاسگب، ۲۰۱۲: ۲۴).

۴-۸. برنامه ارتقای هماهنگی و همکاری

این برنامه به‌دنبال یافتن راه‌حل‌های متداول برای مشکلات رایج بنگاه‌های حاضر در یک خوشه مانند عرضه، بازاریابی، استفاده نامناسب از ظرفیت، رقابت و منابع مالی تمرکز بوده است. خوشه‌ها^۱ یکسری شرکت‌ها و نهادهای عملیاتی متمرکز هستند که در یک زمینه خاص فعالیت داشته و نقش مهمی در ارتقای سطح رقابت‌پذیری بنگاه‌ها دارند. شواهد تجربی در اکثر کشورهای دنیا حاکی از این است که



تعلق داشتن یک شرکت به یک خوشه می‌تواند یکسری مزیت‌های کلیدی را برای بنگاه‌ها به همراه داشته باشد. بنگاه‌ها در خوشه‌ها تمایل دارند تا به صورت کارآتر دانش و مهارت‌های خود را تقویت کنند. به طور کلی، مزیت‌های زیر برای شرکت‌های حاضر در یک خوشه قابل تصور است:

۱. صرفه ناشی از مقیاس^۱،
 ۲. منافع بهره‌وری و انعطاف‌پذیری،
 ۳. یادگیری و نوآوری.
- خوشه‌ها اغلب در زمینه سیاست‌های توسعه منطقه‌ای، یعنی سیاست‌هایی که هدف اصلی آنها رشد و از بین بردن نابرابری‌های منطقه‌ای بوده است، حمایت می‌شوند؛ خوشه‌ها توانایی بهبود فرآیندهای آموزش گروهی و مسائل درون بنگاهی از طریق گردش اطلاعات، انتشار و آثار سرریز دانش را داشته و در نتیجه سطح تشکیل کسب‌وکار در آنها بالاتر است (کاسگب، ۲۰۱۴: ۲۵).
- از این رو، این برنامه حمایتی نیز به نوبه خود به دنبال افزایش فرهنگ همکاری میان بنگاه‌های کوچک و متوسط در جامعه است.
- به طور کلی، اهداف این برنامه عبارت است از:
۱. یافتن راه‌حل‌های متداول برای مشکلات مشترک بنگاه‌ها از طریق برگزاری گردهمایی با حضور بنگاه‌های کوچک و متوسط،
 ۲. یافتن راه‌حل برای مشکلاتی که بنگاه‌های کوچک و متوسط به تنهایی نمی‌توانند آنها را حل کنند. برای مثال می‌توان به مشکلات مرتبط با تأمین مالی، ضعف در رقابت، استفاده از ظرفیت پایین و بازاریابی اشاره کرد،
 ۳. تبدیل بنگاه‌های کوچک و متوسط به بنگاه‌هایی از ظرفیت بالاتر برخوردار بوده و سطح رقابت‌پذیری بالاتری دارند،
 ۴. ذخیره کردن منابع از طریق بهره‌مند شدن از صرفه‌های اقتصادی^۲،
 ۵. گسترش فرهنگ همکاری و تعاون میان بنگاه‌های کوچک و متوسط (کاسگب، ۲۰۱۲: ۴۰).
- در این برنامه دو نوع حمایت وجود دارد: حمایت‌های با بازپرداخت و بدون بازپرداخت. سقف حمایت این برنامه ۷۵۰،۰۰۰ لییره است که ۲۵۰،۰۰۰ آن بدون بازپرداخت بوده و مابقی باید بازگردانده شود. درصد حمایت از پروژه‌ها در مناطق ۱ و ۲، ۵۰ درصد و در مناطق ۳ و ۴، ۶۰ درصد است. فرآیند بازپرداخت ۶ ماه پس از پایان پروژه آغاز می‌شود. بازپرداخت به صورت سه ماه یکبار و در ۸ قسط مساوی است. مدت زمان حمایت برای هر پروژه حداقل ۶ ماه و حداکثر ۲۴ است. کمیته می‌تواند زمان پروژه را تا سقف ۵۰ درصد کل زمان آن افزایش دهد (کاسگب، ۲۰۱۲: ۲۱).

۵-۸. برنامه‌های حمایت اعتباری بهره‌ای بنگاه کوچک و متوسط

برای اینکه بانک‌ها بتوانند منابع مورد نیاز را در اختیار بنگاه‌ها قرار دهند، حجم بالایی از منابع مالی از بودجه دولت لازم بود. کاسگب با دو بانک دولتی هالک و واکیفبانک^۱ تفاهمنامه همکاری امضا کرد، تا این دو بانک به بنگاه‌های کوچک و متوسط وام پرداخت کنند تا از این طریق بتوانند مشکلات جریان نقدی کوتاه‌مدت خود را رفع کنند. وام‌ها توسط بانک پرداخت می‌شد، ولی درخواست‌های صاحبان بنگاه توسط کاسگب تأیید می‌شد. براساس این تفاهمنامه، ۱،۶۰۵ صاحب بنگاه نزدیک به ۷۰ میلیون یورو وام دریافت کردند که این مبلغ همچنان در قیاس با کل وام‌های بانکی مبلغ ناچیزی بود.

دولت همچنین در قالب یارانه‌های با بازپرداخت^۲ که به صورت مستقیم به بنگاه‌های کوچک و متوسط صنعتی پرداخت می‌کرد، نیز از این بنگاه‌ها حمایت می‌کرد. این یارانه‌ها عمدتاً برای سرمایه‌گذاری در تجهیزات و تکنولوژی بود. تا زمانی که یارانه‌های این هزینه‌ها پرداخت می‌شد، هزینه آنها محدود به هزینه بهره تأمین مالی خرید تجهیزات بود (OECD، ۲۰۰۴: ۵۴).

همچنین دولت برای تأسیس شهرک‌های صنعتی کوچک یا مناطق صنعتی سازمان‌یافته وام‌های سنگین در نظر گرفت. تقریباً دوسوم مناطق صنعتی به صورت خصوصی تأمین مالی شده‌اند، ولی دولت برای تأسیس موردهای جدید منابع مالی فراهم کرد و این درحالی بود که در بسیاری از شهرک‌های موجود اضافه ظرفیت قابل توجهی وجود داشت. علت مسئله این بود که دولت اعتقاد داشت در صورت پذیرفته شدن ترکیه در اتحادیه اروپا، تقاضا برای فضا در این مناطق به شدت افزایش خواهد یافت (کاسگب، ۲۰۱۴).

۶-۸. برنامه حمایت از مراکز رشد کسب‌وکار

این مدل برای حمایت مالی از کسب‌وکارها در حین مراحل تأسیس و توسعه بوده است که به عنوان پیشقدم‌های محلی و شرکت‌های غیر انتفاعی فعالیت می‌کردند. به مراکز رشد کسب‌وکار این اجازه داده شده است تا از الگوی کاسگب استفاده کنند و از این طریق خدمات و حمایت مالی کاسگب را به متقاضیان ارائه دهند. شهرداری‌ها، دانشگاه‌ها، سازمان‌های مردم‌نهاد و غیرانتفاعی می‌توانند به صورت تکی یا گروهی برای تشکیل مراکز رشد درخواست دهند.

درحال حاضر، ۱۶ مرکز رشد کسب‌وکار تأسیس شده است؛ ۱۲ مورد از آن به عنوان پروژه‌های بانک جهانی و ۴ مورد آن مربوط به اتحادیه اروپاست. اهداف اصلی دنبال شده توسط این مراکز عبارت است از:

۱. ارائه فضای اداری به متقاضیان

۲. آموزش و تعلیم

۳. مربیگری (کاسگب، ۲۰۱۲: ۳۹).

1. Vakifbank

2. Repayable



۷-۸. انجام حمایت برای ارتقای سطح تکنولوژی و نوآوری

نوآوری یکی از عوامل بسیار مهم در ساختار اقتصاد رقابتی به‌شمار می‌آید. بخش قابل توجهی از نوآوری شامل فعالیت‌های تحقیق و توسعه می‌شود که تولید دانش و تکنولوژی را برعهده دارند. زیرساخت تحقیق و توسعه در ترکیه بیشتر در دانشگاه‌ها و نهادهای مطالعاتی عمومی قرار داشته و اکثر فعالیت‌های تحقیقاتی در این نهادها صورت می‌پذیرند. البته مبدأ و منشأ سیاست‌های نوآوری در ترکیه مربوط به سیاستگذاری علم و تکنولوژی است که از دهه ۱۹۶۰ میلادی آغاز و بر یک چارچوب نهادی درست بنا شده است (باسکاووسوگلو، ۲۰۰۸: ۱۷-۱۸).^۱

اولویت‌های سیاست‌های نوآوری ملی براساس مشکلات مشاهده شده تنظیم و از طریق توافق‌های بین‌المللی اصلاح و تکمیل شد.

سیاست‌های این حوزه بر ۴ محور اصلی تمرکز دارد:

۱. افزایش نرخ مخارج روی تحقیق و نوآوری تکنولوژیک در کسب‌وکار،
۲. تشدید همکاری بین سازمان‌های تحقیقاتی عمومی یا آموزشی بالاتر و کسب‌وکارهای فعال در فعالیت‌های تحقیق و توسعه،
۳. افزایش تعداد بنگاه‌های نوآوری محور و ارتقای ثبات و پایداری آنها،
۴. افزایش نرخ ترفیع و بازاریابی نتایج فعالیت‌های تحقیق و توسعه از طریق تحقیق و سازمان‌های آموزشی بالاتر (کاسگب، ۲۰۱۴).

۸-۸. جوایز طرح تجاری

با هدف همکاری صنعت و دانشگاه، افزایش آگاهی و فرهنگ کارآفرینی در سطح دانشگاه‌های کشور، کاسگب یک پروتکل با شورای تحصیلات عالی امضا کرد. بر این اساس، دانشگاه‌هایی که دارای واحدهای کارآفرینی هستند می‌توانند برای برنامه پاداش سالانه درخواست کنند. کسانی شرایط لازم برای کسب جایزه را دارند که بتوانند از زمان اعلام خود طی ۲۴ ماه کسب‌وکار خود را راه‌اندازی کنند. بر همین اساس کاسگب به طرح تجاری اول ۱۵،۰۰۰، طرح تجاری دوم ۱۰،۰۰۰ و طرح تجاری سوم ۵،۰۰۰ لیره پرداخت کرده است (کاسگب، ۲۰۱۲: ۳۹).

۹-۸. استانداردسازی و اعتباربخشی به سازمان‌های خدمت کسب‌وکار

به‌منظور تصدیق مهارت‌های مورد نیاز توسط نهادهای آموزشی، تأسیس و توسعه یک سیستم تصدیق و بررسی میزان سازگاری مهارت‌ها با استانداردهای حرفه‌ای بسیار مهم است. این نکته در فرآیند آموزش

1. Bascavusoglu, 2008.

طول عمر، توسعه آموزش فنی و حرفه‌ای و همچنین ارتباط میان تعلیم فنی و نیروی کار دارای اهمیت است.

کاسگب در این بخش اهداف استراتژیک زیر را دنبال می‌کند:

۱. افزایش مهارت‌های مدیریتی و ظرفیت‌های نهادی بنگاه‌های کوچک و متوسط،
۲. افزایش فعالیت‌های نوآورانه و تحقیق و توسعه بنگاه‌های کوچک و متوسط،
۳. بهبود فرهنگ ایجاد کسب‌وکار و تشویق افراد به راه‌اندازی یک کسب‌وکار موفق،
۴. فراهم کردن خدمات با کیفیت برای بنگاه‌های کوچک و متوسط (کاسگب، ۲۰۱۲: ۳۵-۳۶).

۸-۱۰. جهانی شدن و افزایش صادرات

افزایش صادرات و تعداد بنگاه‌های صادرکننده یکی از اهداف اصلی دولت ترکیه بوده است. به همین دلیل دولت از طریق برنامه‌های آموزشی مختلف و اعطای یارانه مستقیم یا معافیت مالیاتی به دنبال دستیابی به این مهم بوده است. لذا تأکید اصلی بر کیفیت محصولات و کیفیت فرآیندهای تولید است تا از این طریق محصولات بیشتری قابلیت صادرات را داشته باشند. برای رسیدن به این مهم دولت بنگاه‌ها را مجبور به پذیرش استانداردهای کیفی EU-ISO کرد (OECD, ۲۰۰۴: ۶۷).

در این زمینه کاسگب با همکاری‌های دوجانبه و چندجانبه به دنبال گسترش ارتباطات بین‌المللی بوده است که در ادامه به برخی از اقدامات صورت گرفته در این زمینه اشاره می‌شود:

– همکاری دوجانبه

براساس اهداف تعیین شده در برنامه‌های دولتی، طرح‌های توسعه و برنامه‌های میان‌مدت و بلندمدت و دستورالعمل‌های سالیانه، کاسگب به دنبال گسترش حضور و فعالیت بنگاه‌های کوچک و متوسط در سطح بین‌المللی بوده است. بر همین اساس، به منظور انجام هماهنگی با سایر کشورها که دارای نهادهایی همانند کاسگب بودند، همکاری در چارچوب توافقنامه همکاری و طرح‌های عملیاتی صورت می‌پذیرفت. این همکاری‌ها شامل موارد زیر بوده است: بازدیدهای دوطرفه، مصاحبه و برگزاری جلسه با وزیر و نمایندگان تجاری کشور مقابل، تسهیم اطلاعات و تجربه، شرکت در کنفرانس‌ها، جلسات، برنامه‌های آموزشی و کمیسیون‌های مشترک اقتصادی (کاسگب، ۲۰۱۲: ۴۲).

– توافقنامه‌های همکاری و طرح‌های عملیاتی

پس از یافتن یک نهاد مشابه با کاسگب در کشور مقابل، یک توافقنامه همکاری بین دو کشور در خصوص ارتقای وضعیت بنگاه‌های کوچک و متوسط تهیه و امضا می‌شد. میزان همکاری براساس وضعیت اقتصادی کشور شریک، پتانسیل بنگاه‌های کوچک و متوسط، حجم صادرات و واردات، رابطه آنها با کاسگب، رابطه کشور مقابل با ترکیه و موارد بنیادی قانونی آن تشکیل می‌شد. زمینه‌های همکاری می‌توانست شامل



تبادل کارشناسان خبره، بهبود ظرفیت‌های نهادهای سازمان‌ها، تسهیم تجربه و دانش، تسهیم داده‌های مرتبط برای افزایش ارتباطات تجاری میان بنگاه‌های کوچک و متوسط، تشویق بنگاه‌های کوچک و متوسط به حضور در نمایشگاه‌های داخلی و خارجی، سازماندهی سفرها و بازدیدهای تجاری، تشویق سرمایه‌گذاری و پروژه‌های مشترک و غیره باشد. براساس تفاهمنامه تنظیم شده، طرح‌های عملیاتی در چارچوب توافق تهیه می‌شد (کاسگب، ۲۰۱۲: ۴۲).

– همکاری چندجانبه و منطقه‌ای

به‌منظور افزایش همکاری‌های چندجانبه و منطقه‌ای کاسگب در تعدادی از اتحادیه‌ها و سازمان‌های بین‌المللی و منطقه‌ای عضو شد که مهمترین آنها به شرح زیر است:

۱. سازمان همکاری اقتصادی دریای سیاه (BSEC)،
۲. کنفرانس مربوط به همکاری و مشارکت در آسیا (CICA)،
۳. هشت کشور در حال توسعه D-8،
۴. سازمان همکاری‌های اقتصادی ECO،
۵. سازمان همکاری و توسعه اقتصادی OECD،
۶. سازمان همکاری کشورهای اسلامی OIC (کاسگب، ۲۰۱۲: ۴۲-۴۴).

– تسهیل ارتباط میان بنگاه‌های کوچک و سایر نهادها

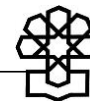
کاسگب روش‌هایی را تعریف کرد که از طریق آن جریان و انتقال اطلاعات میان بنگاه‌های اقتصادی و نهادها و سازمان‌های دولتی تسهیل می‌شد. عموماً پدیده شکست بازار مانع از جمع‌آوری یا انتشار داده‌ها توسط سازمان‌های خصوصی می‌گردد؛ زیرا آنها تنها در قبال دریافت حق‌الزحمه به انتشار اطلاعات برای متقاضیان اقدام می‌کنند. ولی دولت توانست به میزان قابل توجهی اقدام به تولید و انتشار اطلاعات برای بنگاه‌های کوچک و متوسط کند. همچنین وزارتخانه‌های دولتی نیز اطلاعات لازم بنگاه‌های کوچک و متوسط را از طریق وب سایت در اختیار آنها قرار دهند (OECD، 2004: 69).

جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

این گزارش به‌طور کلی تجربیات دولت ترکیه در حمایت از سرمایه‌گذاری‌های تولیدی – صادراتی و به‌طور خاص سیاست‌های حمایتی دولت از بنگاه‌های کوچک و متوسط (SME) را بررسی کرده است. شواهد تجربی درخصوص چگونگی حمایت دولت از بنگاه‌های تولیدی و صنعتی حاکی از این است که از دهه ۱۹۲۰ میلادی (پس از فروپاشی امپراتوری عثمانی) تاکنون دولت ترکیه با استفاده از سیاست‌ها و ابزارهای مختلف سعی در توسعه بخش صنعتی این کشور داشته است. ابزارها و سیاست‌های به‌کار گرفته

شده شامل طیف وسیعی از سیاست‌ها از قبیل سیاست‌های حمایتی و افزایش مداخله دولت در اقتصاد (دوره ۱۹۲۳ - ۱۹۵۰)، حمایت از بخش خصوصی و گسترش سرمایه‌داری (دهه ۱۹۵۰ میلادی)، برنامه‌ریزی و جانشینی واردات (دو دهه ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ میلادی) و سیاست‌های آزادسازی تجاری و مالی (از دهه ۱۹۸۰ میلادی) بوده است؛ به‌گونه‌ای که در هر دوره با توجه به شرایط اقتصادی و وضعیت کشور ترکیه، دولت با استفاده از برنامه‌های توسعه اقداماتی را انجام و به موفقیت‌هایی دست‌یافته است؛ ولی در هر دوره با توجه به مشکلات داخلی و خارجی متعدد به‌وجود آمده دولت مجبور شده که سیاست اقتصادی را تغییر دهد و به نوعی دیگر از سیاست‌های ذکر شده رجوع کند. ولی با شروع سیاست‌های آزادسازی تجاری از دهه ۱۹۸۰، سیستم تولید و مصرف با توجه به فرآیند جهانی شدن آرام‌آرام متحمل تغییر و تبدیل شد؛ به‌گونه‌ای که از تولید انبوه در یک مکان متمرکز به یک سیستم انعطاف‌پذیر تولید تغییر یافت. در بسیاری از بخش‌ها، تبدیل واحدهای صنعتی بزرگ به واحدهای کوچک و متوسط به‌عنوان لازمه دستیابی به انعطاف‌پذیری در تولید مشخص شد. بر همین اساس نیز دولت ترکیه حمایت از بنگاه‌های کوچک و متوسط را در دستور کار خود قرار داد. بدین‌منظور دولت برای ارتقای سهم این بخش در ارزش‌افزوده و صادرات این کشور، طیف وسیعی از سیاست‌ها، اقدامات و حمایت‌ها را انجام داد و در نتیجه این امر امروزه شکوفایی این بخش و موفقیت نسبی آن نسبت به بخش‌های مشابه در برخی از کشورهای OECD، نظر سیاست‌گذاران را به‌خود جلب کرده است. حمایت‌های صورت‌گرفته در این کشور شامل طیف گسترده‌ای از اقدامات و سیاست‌هاست که به‌طور کلی شامل حمایت‌های مالی، حمایت از انجام نوآوری و تحقیق و توسعه، حمایت از کارآفرینی، افزایش همکاری و هماهنگی میان بنگاه‌های اقتصادی، حمایت از مراکز رشد کسب‌وکار، اعطای جوایز طرح تجاری، استانداردسازی محصولات تجاری، افزایش همکاری و مشارکت‌های بین‌المللی و غیره بوده است.

نکته حائز اهمیت در خصوص حمایت‌های صورت‌گرفته از بنگاه‌های کوچک و متوسط در ترکیه هدفمند بودن این دسته از اقدامات است. برای مثال، در سال ۲۰۰۰ بنگاه‌های کوچک و متوسط در ترکیه به‌رغم اینکه ۹۹/۸ درصد از کل تعداد فعالان اقتصادی را شامل می‌شدند، ولی تنها ۵ درصد از اعتبارات بانکی به آنها اختصاص می‌یافت؛ بر همین اساس، دولت با استفاده از سیاست‌های حمایتی اقدام به پرداخت هدفمند تسهیلات به این دسته از بنگاه‌ها کرد که در این گزارش به تفصیل به روش‌های متفاوت انجام این مهم اشاره شد. در نتیجه مجموعه اقدامات صورت‌گرفته، براساس آمار سال ۲۰۱۴، ۵۳/۵ درصد از ارزش‌افزوده اقتصادی در مقایسه با ۲۶/۵ درصد از ارزش‌افزوده در سال ۲۰۰۰ را بنگاه‌های کوچک و متوسط این کشور ایجاد کرده‌اند.



1. Akbaba, H. (2014) "Fostering the Growth of Turkish Small and Medium-sized Enterprises", Master Thesis International Business Law, ANR: 766104.
2. Amsden, A. H. (2001). The rise of "the rest": Challenges to the West from Late-industrializing Economies. Oxford University Press, USA.
3. Audretsch, D.B. and Thurik R. (2004), "A Model of the Entrepreneurial Economy", International Journal of Entrepreneurship Education.
4. Bascavusoglu, E. (2008). "Impact of SME Policies on Innovation: The Turkish Case", Open Discussion Papers in Economics, Open University.
5. Bayar, A. H. (1996). "The Development State and Economic Policy in Turkey", Third World Quarterly, Vol. 17, No. 4.
6. Cecen, A. A.; Dogruel, A. S. and F. Dogruel (1994). "Economic Growth and Structural Change in Turkey 1960 -88", International Journal of Middle East Studies, Vol. 26, No. 1.
7. Isik, S. I. (2005). "Strengthening Turkish Small and Medium Size Enterprises and Promoting Entrepreneurship in the Light of European Union Policies", A Thesis.
8. Jenkins, H. and Hussain, M. (2014) "An Analysis of the Macroeconomic Conditions Required for SME Lending: The Case of Turkey", No. 2014-06.
9. Karadag, H. "The Role and Challenges of Small and Medium sized Enterprises (SME) in Emerging Economies: An Analysis from Turkey", Business and Management Studies, Vol. 1, No. 2.
10. Kaya. S. and L. Alpkan (2012). "Problems and Solutions Proposals for SMEs in Turkey", Emerging Market Journal, Vol. 2.
11. Keskin, H., & Senturk, C. (2010). The Importance of Small and Medium - sized Enterprises (SMEs) in the Economies: SWOT Analyses of the SME sector in Turkey and Albani. Nigde University Journal of Economics and Administrative Sciences, 3(1).
12. Kosgeb (2015). 2016- 2020 Strategic Plan.
13. Kosgeb (2015). Action Plan of Working Group on SME's, 2014- 2015 Country-coordinator Republic of Turkey.
14. Mert, Z. G. and G. Akman (2011), "The Profile of the Organized Industrial Zones in Kocaeli/TURKEY".
15. OECD (2004), "Small and Medium-sized Enterprises in Turkey. Issues and Policies".
16. Oktay, A. (2014). "Impact of the Economic Crisis on SMEs: A General Evaluation on SMEs in Turkey", European Journal of Social Sciences and Research, Vol. 1, No. 1.
17. Olkay, G. A and M. Bulu (2015). "Who Should Really Get Government Support: An Analysis of Turkish SME Cases", International Knowledge-Based Development, Vol. 6, No. 1.
18. Page, J., & Campos, E. (1993). The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy. World Bank, Washington DC
19. Nurrachmi, R. N.; Abd Samad, K. & Foughali, I. (2012). "The Development of SMEs in Turkey". Strategic Management Journal, Vol. (11).
20. Sak, G. and Inan, F. (2015). "An Investment Policy Framework for Turkey in

- the Twenty-First Century”, TEPAV Report, R201502. Ankara: TEPAV.
21. Sener, S; Savrul, M and O. Aydin (2014). “Structure of Small and Medium-Sized Enterprises in Turkey and Global Competitiveness Strategies”, *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, Vol. 150.
 22. Small and Medium Enterprises Development Organization (KOSGEB) (2012), “Enhancing the Competitiveness of SMEs in Turkey”, Country Report.
 23. Small and Medium Enterprises Development Organization (KOSGEB) (2014), “Action Plan of Working Group on SMEs”.
 24. Yelden, A. C. (1987). “Structural Adjustment and Trade in Turkey: A General Equilibrium Analysis of the Export-Led Versus Domestic Demand-Led Strategies of Development’, Economic Development Center, Economic Development Center.
 25. Yildirim, D. C.; Unal, O. T. and A. Gedikli (2015). “Financial Problems of Small and Medium-Sized Enterprises in Turkey”, *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, Vol. 5, No. 1.
 26. Yilmaz, G. (2011). “Resurgence of Selective Industrial Policy: What Turkey Needs”, Discussion Paper 2011/3, Turkish Economic Association, Marzo.



مرکز پژوهش‌ها
مجلس شورای اسلامی

شماره مسلسل: ۱۵۹۰۵

شناسنامه گزارش

عنوان گزارش: الگوی راهبردی حمایت از تولید ۸. تجربه دولت ترکیه در حمایت از کسب‌وکارهای کوچک و متوسط

نام دفتر: مطالعات اقتصادی (گروه مطالعات محیط کسب‌وکار)

تهیه و تدوین: علی تحویلی

ناظران علمی: سید امیر سیاح، علی بهادر

متقاضی: معاونت پژوهش‌های اقتصادی

ویراستاران تخصصی: مریم احمدیان، محسن مقیسه

ویراستار ادبی: —

واژه‌های کلیدی:

۱. کسب‌وکار

۲. ترکیه

۳. حمایت از تولید

۴. بنگاه‌های کوچک و متوسط



تاریخ انتشار: ۱۳۹۷/۴/۳