



بازنگری در نقش حاکمیت در توسعه کسب و کارهای کوچک (۱): مطالعه تطبیقی نهادهای توسعه‌دهنده کسب و کارهای کوچک



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

تاریخ انتشار:

۱۴۰۳/۱۰/۱۹

شماره مسلسل: ۲۰۳۴۷

کد موضوعی: ۲۲۰



مرکز پژوهش‌های
مجلس شورای اسلامی

عنوان گزارش:

بازنگری در نقش حاکمیت در توسعه کسب و کارهای کوچک (۱):
مطالعه تطبیقی نهادهای توسعه‌دهنده کسب و کارهای کوچک

نوع گزارش: طرح/ لایحه راهبردی نظارتی

نام دفتر:

مطالعات اقتصادی (گروه مطالعات محیط کسب و کار و تنظیم‌گری بخشی)

تهیه و تدوین کننده:

مریم احمدیان

ناظران علمی:

سیدمهدی بنی‌طبا، موسی شهبازی غیائی، میلاد بیگی، حسن چنارانی

گرافیک و صفحه‌آرایی:

منیره حاجی محمدی

ویراستار ادبی:

زهره عطاردی

واژه‌های کلیدی:

۱. کسب و کار

۲. تولید

۳. اشتغال

۴. نهاد توسعه

تاریخ شروع مطالعه:

۱۴۰۲/۰۶/۲۰



فهرست مطالب

۶	چکیده
۷	خلاصه مدیریتی
۹	۱. مقدمه
۱۰	۲. ایالات متحده آمریکا
۱۰	۱-۲. پیشینه شکل‌گیری و روند توسعه اداره کسب و کارهای کوچک
۱۳	۲-۲. ساختار سازمانی
۱۳	۲-۳. برنامه‌ها و حمایت‌ها
۱۴	۳. ژاپن
۱۴	۱-۳. پیشینه حمایت از کسب و کارهای کوچک در ژاپن (پس از جنگ جهانی دوم تاکنون)
۱۸	۲-۳. ساختار سازمانی
۲۰	۳-۳. برنامه‌ها و حمایت‌ها
۲۲	۴. کره جنوبی
۲۲	۱-۴. پیشینه حمایت از کسب و کارهای کوچک و متوسط
۲۶	۲-۴. ساختار سازمانی
۲۸	۳-۴. برنامه‌ها و حمایت‌ها
۳۲	۵. ترکیه
۳۲	۱-۵. پیشینه شکل‌گیری سازمان توسعه بنگاه‌های کوچک و متوسط (کاسگب)
۳۴	۲-۵. ساختار سازمانی
۳۶	۳-۵. خدمات و حمایت‌های کاسگب
۳۹	۶. هند
۳۹	۱-۶. پیشینه حمایت از بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط
۴۰	۲-۶. ساختار سازمانی
۴۲	۳-۶. برنامه‌ها و حمایت‌ها
۴۴	۷. جمع‌بندی و نتیجه‌گیری
۴۸	منابع و مآخذ

فهرست شکل‌ها

۱۹	شکل ۱. ارتباط نهاد‌های سیاستگذار و مجری سیاست‌های حمایتی کسب و کارهای کوچک در ژاپن
۲۷	شکل ۲. ساختار سازمانی وزارت بنگاه‌های کوچک و متوسط و استارت‌آپ‌ها در کره جنوبی
۳۵	شکل ۳. هیئت عمومی و کمیته اجرایی کاسگب
۳۵	شکل ۴. ساختار سازمانی اداره توسعه و پشتیبانی صنایع کوچک و متوسط ترکیه (کاسگب)
۴۲	شکل ۵. ساختار سازمانی وزارت بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط در هند

فهرست جداول

۱۸	جدول ۱. سیر تاریخی تحولات نهادی در حمایت از SME در ژاپن
۱۹۹۹	جدول ۲. مقایسه رویکرد قانون پایه‌ای حمایت از کسب و کارهای کوچک، مصوب سال ۱۹۶۳ و اصلاح شده سال ۱۹۹۹
۲۰	جدول ۳. تغییر نقش اقتصادی بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط در کره جنوبی
۲۵	جدول ۴. تغییرات نهاد توسعه کسب و کار در کره جنوبی از ۱۹۹۶ تاکنون
۳۳	جدول ۵. تغییرات نهاد توسعه کسب و کار در ترکیه از ۱۹۷۳ تاکنون
۳۳	جدول ۶. تغییر نقش اقتصادی بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط در ترکیه
۳۴	جدول ۷. تغییر سهم تعداد بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط در ترکیه



بازنگری در نقش حاکمیت در توسعه کسب‌وکارهای کوچک (۱): مطالعه تطبیقی نهادهای توسعه‌دهنده کسب‌وکارهای کوچک

چکیده



گزارش حاضر به بررسی اهداف حمایتی، نحوه شکل‌گیری و روند تکامل نهادهای توسعه کسب‌وکار، ساختار سازمانی و نحوه همکاری نهادهای توسعه کسب‌وکار، قوانین، برنامه‌ها و ابزارهای حمایتی سازمان‌ها در کشورهای توسعه یافته‌ای همچون آمریکا، ژاپن، کره جنوبی و کشورهایی که در حمایت از کسب‌وکارهای کوچک و متوسط سابقه طولانی دارند مانند هند و ترکیه پرداخته است تا با تطبیق و مقایسه کشورها، راهبردهایی برای اصلاح ساختارها، قوانین و برنامه‌های حمایتی از کسب‌وکارهای کوچک و متوسط در ایران ارائه دهد.

طبق بررسی‌های انجام شده در این گزارش، بستر و زمینه ایجاد نهادهای ویژه حامی SME در اکثر کشورهای مورد بررسی، بروز دوگانگی میان بنگاه‌های بزرگ و کوچک بوده است. فشارهای اجتماعی و سیاسی، دولت‌ها را مجبور به نهادسازی و قانونگذاری برای کسب‌وکارهای کوچک کرده است. کشورهای مختلف اهداف متنوعی را در حمایت از SME‌ها دنبال می‌کنند که متناسب با شرایط کشور و در ادوار زمانی مختلف بعضاً تحول قابل توجهی در اهداف صورت گرفته و متناسب با آنها ساختارها، برنامه‌ها، قوانین، مقررات و ... دستخوش تغییر می‌شوند.

در همه کشورهای مورد بررسی نهاد اصلی و سیاستگذار برای توسعه کسب‌وکارهای کوچک، یک نهاد دولتی متمرکز بوده است. حمایت از SME‌ها با اهداف اقتصادی در کشورهای ژاپن، کره جنوبی و ترکیه گزینشی بوده و پس از ارزیابی عملکرد بنگاه‌های دریافت‌کننده خدمات در مورد ادامه حمایت‌ها تصمیم‌گیری می‌شود. برنامه‌های حمایتی در همه کشورهای مورد بررسی شامل طیف گسترده‌ای از ارائه خدمات است و محدود به تأمین مالی و وام نمی‌شود.



بیان / شرح مسئله

این گزارش به بررسی اهداف حمایتی، نحوه شکل‌گیری و روند تکامل نهادهای توسعه کسب‌وکار، ساختار سازمانی و نحوه همکاری نهادهای توسعه کسب‌وکار، قوانین، برنامه‌ها و ابزارهای حمایتی سازمان‌ها در کشورهای توسعه یافته‌ای همچون آمریکا، ژاپن، کره جنوبی و کشورهای که در حمایت از کسب‌وکارهای کوچک و متوسط سابقه طولانی دارند مانند هند و ترکیه پرداخته است تا با تطبیق و مقایسه کشورها، راهبردهایی برای اصلاح ساختارها، قوانین و برنامه‌های حمایتی از کسب‌وکارهای کوچک و متوسط در ایران ارائه دهد.

نقطه‌نظرات / یافته‌های کلیدی

با مرور تجربه کشورهای مورد بررسی نکات زیر قابل استخراج هستند که می‌توانند در هدف‌گذاری، اصلاح ساختار نهاد متولی، برنامه‌ریزی و سیاست‌گذاری در خصوص SMEها در داخل کشور مورد توجه قرار گیرند:

الف) اهداف

بستر و زمینه ایجاد نهادهای ویژه حامی SME در اکثر کشورهای مورد بررسی، بروز دوگانگی میان بنگاه‌های بزرگ و کوچک بوده است. رسیدن به رشد اقتصادی بالا در کشورهای ایالات متحده آمریکا، ژاپن و کره جنوبی با تکیه بر بهره‌وری و صرفه‌مقیاس بنگاه بزرگ و عدم تعادل‌های منطقه‌ای به‌ویژه در هند و آمریکا موجب شکل‌گیری فضای انتقادی در حمایت بیش از حد کشورها از بنگاه‌های بزرگ و مناطق خاص و انحصارهای ایجاد شده توسط بنگاه‌های بزرگ بوده است. فشارهای اجتماعی و سیاسی، دولت‌ها را مجبور به نهادسازی و قانونگذاری برای کسب‌وکارهای کوچک کرده است.

کشورهای مختلف اهداف متنوعی را در حمایت از SMEها دنبال می‌کنند که متناسب با شرایط کشور و در ادوار زمانی مختلف بعضاً تحول قابل توجهی در اهداف صورت گرفته و متناسب با آنها ساختارها، برنامه‌ها، قوانین، مقررات و ... دستخوش تغییر می‌شوند. در ژاپن و کره جنوبی در سال‌های رشد بالای اقتصادی و در ابتدای مسیر توسعه عمدتاً با نگاه سیاسی-اجتماعی به بنگاه‌های کوچک و متوسط توجه شده و منطق اقتصادی در حاشیه بوده است و در دو دهه اخیر با تمرکز بر ویژگی‌های نوآوری و انعطاف‌پذیری SMEها، حمایت از آنها با هدف رشد فرهنگ کارآفرینی، افزایش نوآوری، کسب فرصت‌های جدید، دسترسی به بازارهای خارجی و بهبود وضعیت اشتغال افزایش یافته است. ترکیه در دهه ۱۹۷۰ حمایت‌های خود را از SMEها تحت معاهدات بین‌المللی آغاز کرده و در حاضر عمدتاً با هدف پیوستن به اتحادیه اروپا و در چارچوب اولویت‌های بخشی و منطقه‌ای به حمایت از SMEها می‌پردازد. در ایالات متحده آمریکا و هند، اهداف اجتماعی و سیاسی در حمایت از کسب‌وکارهای کوچک همواره در اولویت بوده‌اند. آمریکا در سابقه هفتادساله خود در حمایت از کسب‌وکارهای کوچک به دنبال تقویت رقابت‌پذیری، ایجاد فرصت‌های عادلانه برای کسب‌وکارها و حمایت‌های اجتماعی در شرایط بحرانی مانند رکود اقتصادی یا شیوع کرونا داشته است. هند در سابقه پنجاهساله خود در حمایت از بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط به دنبال اهداف اجتماعی مانند توسعه اشتغال روستایی، کاهش عدم تعادل‌های منطقه‌ای و توزیع عادلانه‌تر درآمد بوده است. در مقابل ژاپن، کره جنوبی و ترکیه همواره تلاش کرده‌اند از SMEها در مسیر رشد اقتصادی استفاده کنند. ژاپن و کره جنوبی در سال‌های ابتدایی توسعه، با تمرکز بر حمایت از بنگاه‌های بزرگ و بدون داشتن نگاه مستقل به SME، با حمایت از پیمانکاری فرعی به دنبال افزایش کارایی بوده‌اند.

ب) ساختار

در همه کشورهای مورد بررسی نهاد اصلی و سیاستگذار برای توسعه کسب‌وکارهای کوچک، یک نهاد دولتی متمرکز بوده و در حوزه اجرا از بازوهای اجرایی منطقه‌ای یا ایالتی استفاده شده است. بخش خصوصی نیز در اجرای سیاست‌های حمایتی به‌ویژه در ارائه خدمات آموزشی و مشاوره‌ای کمک کرده است.

در کشورهای ژاپن، ترکیه و کره جنوبی که عمدتاً اهداف اقتصادی مانند رشد تولید و افزایش بهره‌وری در اولویت بوده‌اند، نهاد توسعه‌دهنده کسب‌وکار ابتدا ذیل وزارت صنعت تشکیل شده و در ترکیه و ژاپن با وجود گسترش خدمات به همه کسب‌وکارهای کوچک و متوسط ساختار جداگانه‌ای از وزارت صنعت ایجاد نشده است.

حمایت از SMEها در همه کشورهای مورد بررسی به پشتوانه قوانین و مقررات انجام می‌شود و در صورت تغییر رویکرد و اهداف حمایتی، قوانین و مقررات در طول زمان اصلاح شده‌اند.

ج) برنامه‌ها و سیاست‌ها

● حمایت از SMEها با اهداف اقتصادی در کشورهای ژاپن، کره جنوبی و ترکیه گزینشی بوده و شامل عموم بنگاه‌ها نبوده است. معیارهایی همچون انطباق با استراتژی توسعه‌ای صنعتی، برنامه‌های توسعه منطقه‌ای و خوشه‌بندی، اشتغال‌زایی، دارا بودن تخصص فنی، پتانسیل بالای رشد، قابلیت‌های صادراتی، نوآور بودن، دارای فناوری و ... به‌نحوی در انتخاب SMEها مؤثر بوده‌اند. بخشی از برنامه‌های حمایتی کره جنوبی و هند بر بهبود محیط کسب‌وکار و فراهم کردن زیرساخت برای عموم کسب‌وکارهای کوچک اختصاص دارد.

● برنامه‌های حمایتی در همه کشورهای مورد بررسی شامل طیف گسترده‌ای از ارائه خدمات شامل آموزشی و مشاوره‌ای، بهبود مدیریت، توسعه منابع انسانی، بازاریابی و کمک به صادرات، اصلاح مقررات دست‌وپاگیر، سیاست‌های مالیاتی، توسعه زیرساخت‌ها، حمایت از تحقیق و توسعه و ... است و محدود به تأمین مالی و وام نمی‌شود. حمایت‌ها یا براساس مراحل مختلف رشد کسب‌وکارها یا براساس نیازها و اهداف حمایتی متفاوت تقسیم‌بندی شده‌اند.

● نهادهای توسعه‌دهنده کسب‌وکار در ژاپن و ترکیه بر عملکرد بنگاه‌های دریافت‌کننده خدمات حمایتی به دقت نظارت می‌کنند و پس از ارزیابی، در مورد ادامه حمایت‌ها تصمیم‌گیری می‌شود. هند نیز به‌تازگی نظارت را براساس بانک داده کسب‌وکارها آغاز کرده است.

● برنامه‌های حمایتی ترکیه در قالب بسته پشتیبانی جامع و براساس برنامه توسعه صنعتی و خوشه‌بندی به SMEهای منتخب ارائه می‌شود. اما در سایر کشورهای مورد بررسی، SME براساس نیاز و در صورت دارا بودن شرایط لازم مشمول یک یا چند نوع حمایت خاص می‌شود.

● از آنجاکه یکی از اهداف اصلی ایجاد وزارت SMEها و استارت‌آپ‌ها در کره جنوبی کمک به اشتغال‌زایی بوده است؛ اجرای سیاست‌های بازار کار اعم از اجرای برنامه‌های تطابق شغلی، آموزش نیروی کار، آموزش مهارت‌ها و کارآموزی، استعدادیابی و ایجاد زمینه‌های جذب نیروی کار نیز از جمله وظایف این وزارتخانه است.

پیشنهاد راهکارهای تقنینی، نظارتی یا سیاستی

این گزارش، اولین گزارش از مجموعه گزارش‌های بازنگری در نقش حاکمیت در توسعه کسب‌وکارهای کوچک است که به مطالعه تطبیقی اختصاص یافته، لذا پیشنهاد راهکارهای تقنینی، نظارتی و سیاستی پس از بررسی نهادهای توسعه‌دهنده کسب‌وکار در ایران و تکمیل مجموعه ارائه خواهد شد.

۱. مقدمه

کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، طیف وسیعی از فعالیت‌ها، خانگی تا امور تولیدی و خدماتی، را شامل می‌شوند. تعریف واحد و جامعی از کسب‌وکارهای کوچک و متوسط (SMEs) در دنیا وجود ندارد و تعاریف متنوعی در کشورها براساس معیارهایی مانند تعداد کارکنان، میزان گردش مالی، ارزش دارایی‌ها و میزان سرمایه ارائه شده است. در ایران، تعریف بنگاه‌های کوچک و متوسط از سازمانی به سازمان دیگر نیز متفاوت است. به‌طور مثال براساس تعریف وزارت صنعت، معدن و تجارت و وزارت جهاد کشاورزی، بنگاه‌های کوچک و متوسط، واحدهای صنعتی و خدماتی هستند که کمتر از ۵۰ نفر کارکن دارند. اما مرکز آمار ایران، کسب‌وکارها را به چهار گروه: کسب‌وکارهای خرد (۱-۹ کارکن)، کوچک (۱۰-۴۹ کارکن)، متوسط (۵۰-۹۹ کارکن) و بزرگ (بیش از ۱۰۰ کارکن) طبقه‌بندی کرده است [۱]. همچنین در ایران قوانین، برنامه‌ها، سیاست‌ها، نهادها و ساختارهای حمایت از کسب‌وکارهای کوچک و متوسط اغلب پراکنده هستند؛ تکالیف متعددی برای نهادهای متنوع و انواع حمایت‌ها در قوانین از جمله قانون بهبود مستمر محیط کسب‌وکار مصوب سال ۱۳۹۰، با هدف پشتیبانی از تولید به‌صورت پراکنده به تصویب رسیده است. نهادهایی که خدماتی به SMEها ارائه می‌دهند دارای انسجام عملیاتی نیستند. از همه مهم‌تر آنکه هدف واحدی برای سیاست‌ها و برنامه‌های حمایتی در کشور وجود ندارد. اهداف نیز، از طیفی از اهداف اجتماعی و حمایتی، رفع فقر، ایجاد اشتغال، ایجاد رشد اقتصادی با تمرکز بر استارت‌آپ‌های فناور و ... متغیر است.

لذا برای ایجاد نهاد و ساختار جدید متولی حمایت از SMEها یا تجدید ساختار از میان نهادهای موجود و یا ایجاد هماهنگی و انسجام میان نهادها، نیازمند مطالعه و بررسی ساختار، برنامه‌ها، سیاست‌ها، اولویت‌گذاری‌ها و هدف‌گذاری‌های نهادهای مشابه در کشورهای موفق هستیم.

مطالعاتی درخصوص برنامه‌ها و سیاست‌های دیگر کشورها در حوزه حمایت از SMEها در سال‌های گذشته انجام شده، اما تمرکز مطالعات پیشین بر نهاد اصلی متولی حمایت از SMEها نیست و در برخی موارد نیز گزارش‌ها حاوی اطلاعات پراکنده و فهرستی از حمایت‌های سایر کشورها بدون پاسخ دادن به سؤالات اساسی هستند، از جمله آنکه چرا از میان انواع حمایت‌های ممکن موارد خاصی انتخاب شده؟ آیا حمایت‌ها شامل همه SMEها می‌شود و اگر نمی‌شود سازوکار گزینش به چه نحوی است؟ مثلاً در تأمین مالی SMEها چگونه اولویت‌گذاری و انتخاب صورت گرفته است؟

لذا با هدف ارائه بینش و راهکار برای هدف‌گذاری، نهادسازی و انتخاب انواع حمایت‌ها از کسب‌وکارهای کوچک و متوسط در سیاست‌گذاری و قانونگذاری و ارائه پیشنهادها، اصلاحی، مجموعه مطالعاتی درخصوص بررسی نهادهای توسعه SME در سایر کشورها، آسیب‌شناسی عملکرد نهادهای توسعه SME در ایران، بررسی رویکردهای سیاستی حمایتی و مزیت‌ها و عدم مزیت‌های SMEها، ارزیابی انواع رویکردهای گزینشی در حمایت از SMEها و ... در دستور کار قرار گرفت که نوشتار حاضر، اولین گزارش در حوزه مطالعات تطبیقی است و در گزارش‌های آتی به مطالعات تکمیلی پرداخته خواهد شد. گزارش حاضر به سؤالات زیر درخصوص کل کسب‌وکارهای کوچک در کشورها پاسخ می‌دهد:

● هدف از حمایت کسب‌وکارهای کوچک در کشورهای مورد بررسی چیست (ایجاد رشد اقتصادی، افزایش



اشتغال، رفع فقر، بین‌المللی‌سازی استارت‌آپ‌های فناور، افزایش فضای رقابتی بنگاه‌ها و ...؟

- متناسب با هدف، برنامه‌ها و ابزارها و همچنین نحوه انتخاب SME ها چگونه تعیین و اجرا می‌شود؟
- ساختار کلی مؤسسات و نهادهای توسعه‌دهنده کسب‌وکارهای کوچک چگونه است و هماهنگی میان نهاد اصلی و نهادهای مرتبط و پشتیبان چگونه ایجاد می‌شود؟
- راهبردهای کلان برآمده از مطالعات تطبیقی در خصوص اصلاح قوانین، تجدید ساختار و هماهنگی نهادها و برنامه‌ها در ایران چیست؟

کشورهای مورد بررسی در گزارش، شامل ایالات متحده آمریکا، ژاپن، کره جنوبی، ترکیه و هند هستند که برای هر کشور در بخش جداگانه‌ای به سؤالات فوق پاسخ داده خواهد شد و در انتها با مقایسه کشورها توصیه‌های کلان استخراج می‌شوند.

۲. ایالات متحده آمریکا



در این بخش ابتدا نگاهی به بستر سیاسی - اجتماعی آمریکا در سال‌های قبل و بعد ایجاد نهاد حامی ویژه کسب‌وکارهای کوچک با هدف درک زمینه و فلسفه ایجاد نهاد خاص خواهد شد و سپس سیر تاریخی تحولات نهاد مذکور، ساختار سازمانی و برنامه‌های حمایتی آن مرور می‌شود.

۲-۱. پیشینه شکل‌گیری و روند توسعه اداره کسب‌وکارهای کوچک

اولین نهادی که برای حمایت ویژه از کسب‌وکارهای کوچک در آمریکا ایجاد شده «شرکت کارخانه‌های جنگی کوچک‌تر (SWPC)»^۱ است که در سال ۱۹۴۲، در دوران جنگ جهانی دوم و زمان ریاست جمهوری روزولت، با هدف کمک به رقابت کسب‌وکارهای کوچک با شرکت‌های بزرگ صنایع جنگی تأسیس شد [۲]. با پایان جنگ جهانی دوم، دفتر کسب‌وکار کوچک (OSB)^۲ در وزارت بازرگانی تشکیل شد که تمرکز آن بر آموزش کسب‌وکارهای کوچک بود [۳]. سپس در ۳۰ ژوئیه ۱۹۵۳ به موجب قانون «کسب‌وکارهای کوچک»،^۴ «اداره کسب‌وکارهای کوچک (SBA)»^۵ زیر نظر مستقیم ریاست جمهوری تأسیس شد و در قانون مذکور ساختار و شرح وظایف SBA تعیین شد. تصویب قانون سرمایه‌گذاری کسب‌وکار کوچک^۶ در سال ۱۹۵۸، نیز وظایف جدیدی به اداره کسب‌وکارهای کوچک به‌ویژه در زمینه روش‌های نوین تأمین مالی اضافه کرد.

در قانون کسب‌وکار کوچک مصوب ۱۹۵۳، بخش (a) ۲، هدف قانون تصریح شده است: «ماهیت نظام اقتصادی آمریکا و فعالیت بخش خصوصی، رقابت آزاد است. تنها از طریق رقابت کامل و آزاد، بازارهای آزاد، ورود آزاد به کسب‌وکار، فرصت‌های رشد و توسعه ابتکارات و عقاید فردی قابل تضمین است. حفاظت و گسترش چنین رقابتی نه تنها اساس سلامت اقتصادی بلکه پایه و اساس

1. Smaller War Plants Corporation

۲. البته برخی اولین نهاد مشابه SBA را شرکت بازسازی مالی (RFC) دانسته‌اند که در سال ۱۹۳۲ و در ابتدای دوران رکود برای حمایت از کسب‌وکارها اعم از بزرگ و کوچک تأسیس شد و در سال ۱۹۵۳ منحل گردید.

3. Office of Small Business

4. Small Business Act

5. Small Business Administration

6. Small Business Investment Act

امنیت این ملت است. چنین امنیت و سلامتی نمی‌تواند تحقق یابد مگر آنکه ظرفیت واقعی و بالقوه کسب‌وکار کوچک تشویق شده و توسعه یابد. این سیاست آشکار کنگره است که دولت باید به علایق و دغدغه‌های کسب‌وکار کوچک کمک کند، مشاوره دهد، همکاری و حمایت کند، تا جایی که امکان دارد سهم عادلانه‌ای از خریدها، قراردادهای فرعی اموال و خدمات دولتی با کسب‌وکارهای کوچک انجام شود».

در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰، با دگرگونی بیشتر سیاسی هر دو حزب ایالات متحده، هر کدام بنا به دلایل مختلفی نگرانی نسبت به کسب‌وکارهای بزرگ را اعلام کرده و شروع به حمایت از کسب‌وکارهای کوچک کردند. اتکینسون و لند این دوران را، اوج دوران پوپولیستی در حمایت از کسب‌وکارهای کوچک می‌دانند: «در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ یکی از دلایلی که جمهوری خواهان مایل به حمایت از کسب‌وکارهای کوچک (با اقداماتی از قبیل ایجاد اداره کسب‌وکارهای کوچک) بودند، از بین بردن این دیدگاه و انتقاد بود که جمهوری خواهان «حزب کسب‌وکارهای بزرگ»^۱ هستند. ذی‌نفعان هدفمند مکتب حمایت از بنگاه‌های کوچک در آمریکا شامل بانک‌های کوچک، مزرعه‌داران کوچک، کارخانه‌داران کوچک و خرده‌فروشان کوچک بود و مرکز اصلی سیاست‌های مکتب حمایت‌گرایی از تولیدکننده کوچک در ایالت‌های کشاورزی بود نه ایالت‌های صنعتی یا شهری. این نواحی پیرامونی، از رشد شرکت‌های بزرگ شرقی متنفر بودند؛ زیرا کارآمدی بیشتر آن شرکت‌ها باعث می‌شد سهم بازار سرمایه‌داران نواحی پیرامونی را نصیب خود کنند» [۴].

کسب‌وکارهای کوچک، در مقایسه [با کسب‌وکارهای بزرگ]، با محبت عمیقی مورد توجه قرار می‌گیرند. محققان، نویسندگان و سیاسیون در بیان اهمیت آنها و دمیدن امید به آنها برای بقا و هشدار نسبت به آن به هم ملحق می‌شوند. هیچ‌کس به‌طور جدی ادعا نمی‌کند که بنگاه کوچک نسبت به شرکت بزرگ کارا، پیشرفت‌گرا و مسئولیت‌پذیرتر است و دستمزد بهتری می‌دهد و یا محصولات خود را به قیمت پایین‌تری می‌فروشد. این هدف نوستالژی اجتماعی است [۵].

لذا کسب‌وکارهای کوچک با نادیده گرفتن هشدار «آنهايي که برای همه‌چیز خواهان کمک دولتی هستند باید منسوخ شوند»، برای دریافت کمک به سراغ دولت فدرال رفت، از جمله وام‌های دولتی، خریدهای تضمینی، و سیستم مالیات و مقررات مناسب. اگرچه، نگرانی آنها به کنش تبدیل شد. در سال ۱۹۴۰، سنای آمریکا، کمیته مخصوص مطالعه و بررسی مشکلات کسب‌وکارهای کوچک را ایجاد کرد که در سال ۱۹۴۹ به کمیته منتخب کسب‌وکارهای کوچک مبدل گردید. مجلس نمایندگان، کمیته کسب‌وکارهای کوچک خود را در سال ۱۹۴۱ تأسیس کرد و این درحالی است که دوازده سال بعد کنگره آمریکا اداره کسب‌وکارهای کوچک را افتتاح کرد تا «به کسب‌وکارهای کوچک کمک کند، مشاوره دهد و تا جای ممکن از منافع آنها دفاع کند» [۴]. طبق نظر جاناتان بین،^۲ «حمایت کنگره سرزندگی ایدئولوژی کسب‌وکارهای کوچک را منعکس می‌کرد، که به‌طور گسترده‌ای با طریقت آمریکایی همراه شده است: باور آمریکایی‌ها در فردگرایی، فرصت‌های برابر و دموکراسی» [۶].

همچنین در دهه ۱۹۵۰، «کوشش جدید در سنت ضدانحصارگری جای کوشش قدیمی‌تر جمهوری خواه تولیدکننده را گرفت. به مدت یک نسل پس از جنگ جهانی دوم، سیاست ضدتراست آمریکا تحت سیطره مکتب ضدتراست دانشگاه هاروارد بود که به نام مکتب «ساختار-رفتار-عملکرد»^۳ نیز شناخته می‌شوند. این مکتب صرفه‌های مقیاس در بسیاری از صنایع را نادیده گرفته بود و بنگاه‌های بزرگ و سهم بالای بازار را بد می‌دانست. برای آنها، بازارهایی که در آنها یک بنگاه یگانه یا چند بنگاه بیش از یک درصد

1. The Party of Big Business

2. Jonathan Bean

3. Structure Conduct Performance (SCP)

پارادایم ساختار-رفتار-عملکرد (SCP) استدلال می‌کند که ساختار بازار یک عامل تعیین‌کننده رفتار شرکت است که به‌نوبه خود عملکرد را تعیین خواهد کرد.

خاصی از تولید را تحت کنترل دارند به صورت خودکار متهم قلمداد می‌شد، با این ادعا که بنگاه‌های کوچک آسیب می‌دیدند؛ چراکه چنین بازارهایی به مسائلی همچون عدم کارایی تخصیص، آسیب به مصرف‌کننده (قیمت بالاتر) و نابرابری فزاینده منجر می‌شدند. در نتیجه، هدف آنها، همان‌طور که دیوید هارت می‌نویسد، «تأسیس ساختارهای بازار برای عملکرد ایدئال» بود [۴].

قبل از دهه ۱۹۷۰ دلیلی که برای طرفداری از کسب‌وکارهای کوچک وجود داشت عمدتاً بحث انصاف بود: بنگاه‌های بزرگ به بنگاه‌های کوچک آسیب می‌زدند، بنابراین آنها نیاز به کمک داشتند. همان‌طور که بین می‌نویسد، اداره کسب‌وکارهای کوچک بحثی را پیش کشید که برای ایجاد عدالت، بنگاه‌های کوچک مستحق ملاحظات خاصی هستند چراکه آنها از تبعیض نهادینه شده توسط بانک‌ها و مؤسسات رنج برده‌اند. از آن به بعد، عده کمی با برنامه‌های حمایتی برای کسب‌وکارهای کوچک مخالفت کرده‌اند» [۶]. در طی زمان و متناسب با شرایط در نقش، ساختار و تکالیف SBA تحولاتی ایجاد شده است. در سال ۱۹۷۰، نیکسون فرمان اجرایی را امضا کرد که به موجب آن به SBA اختیارات بیشتری در حمایت و مداخله در معاملات کسب‌وکارهای کوچک با دولت داده شد. در سال ۱۹۷۶ دفتر وکالت SBA برای حمایت از کسب‌وکارهای کوچک ایجاد شد. در سال ۱۹۷۹، SBA یک برنامه ساده را برای فروش وام‌های تضمین شده توسط SBA در بازار ثانویه راه‌اندازی کرد، این برنامه SBA را از تأیید وام‌ها رها کرد و قدرت را به طور کامل به بانک‌ها داد. در دهه ۱۹۸۰ و در زمان ریگان، SBA شاهد کاهش شدید بودجه بود و ریگان حتی تلاش کرد، آژانس را تعطیل کند. اما SBA تعطیل نشد؛ بلکه دولت ریگان به طور قابل توجهی اندازه آژانس را کاهش داد: حقوق و دستمزد ۲۰ درصد و حجم وام مستقیم ۴۰ درصد کاهش یافت. اواخر دهه ۱۹۸۰ تا ۱۹۹۰ SBA اعطای وام مستقیم به کسب‌وکارهایی را که بانک‌ها آنها را رد کرده بودند متوقف کرد. در سال ۱۹۹۳، مدیر SBA در دوره بیل کلینتون، کاهش ۱۷ درصدی بودجه SBA را پیشنهاد کرد و با برون‌سپاری فعالیت‌های مربوط به وام، تلاش کرد آژانس را کارآمدتر کند [۷].

در سال ۲۰۰۱، دولت بوش پیشنهاد کاهش ۴۰ درصدی بودجه SBA را داد. هدف دولت این بود که بودجه برنامه وام (a) ۷ را کاهش دهد و در عوض با اعمال هزینه‌های بالاتر بر وام‌گیرندگانی که به دنبال وام‌های بیش از ۱۵۰ هزار دلار هستند، خود، صندوق برنامه را در اختیار داشته باشد. بودجه دولت همچنین به دنبال کاهش چندین برنامه، از جمله برنامه سرمایه‌گذاری خطرپذیر بازارهای جدید بود. بوش در طول ۸ سال ریاست جمهوری خود موفق شد بودجه SBA را ۳۰٪ کاهش دهد [۷].

در سال ۲۰۱۰، رئیس‌جمهور اوباما قانون مشاغل کسب‌وکار کوچک^۲ را امضا کرد که میزان وام‌هایی را که SBA تضمین می‌کرد افزایش داد و کارمزد وام (a) ۷ را کاهش داد. پس از تصویب این قانون، وام SBA نزدیک به ۳۰ درصد افزایش یافت. در سال ۲۰۱۲، اوباما رئیس‌اداره کسب‌وکار کوچک را به رتبه کابینه ارتقا داد. در سال ۲۰۱۴، SBA با ۹۲۹ میلیون دلار (در مقایسه با ۵۷۳ میلیارد دلار برای پنتاگون) کمترین بودجه را نسبت به سایر آژانس‌های فدرال داشت. SBA در آن سال، توجه و منابع بیشتری را به سمت حمایت از استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های توسعه‌گرا معطوف کرد و «ذهنیت دره سیلیکونی» را اتخاذ کرد. در سال ۲۰۱۶، SBA تعریف خود را از آنچه به عنوان یک کسب‌وکار کوچک به حساب می‌آید را گسترش داد تا شامل ۴۰۰۰ شرکت دیگر شود. رئیس‌جمهور ترامپ در سال ۲۰۱۷ پیشنهاد کاهش بودجه SBA را به میزان ۵ درصد یا ۴۳٫۲ میلیون دلار داد [۷].

۱. برنامه (a) ۷ برنامه وام اولیه SBA است. این برنامه ضمانت‌های وام را به وام‌دهندگان ارائه می‌دهد و به آنها اجازه می‌دهد برای کسب‌وکارهای کوچک با شرایط خاص کمک مالی ارائه کنند. حداکثر مبلغ وام برای وام (a) ۷، ۵ میلیون دلار است. فاکتورهای اصلی واجد شرایط بودن براساس کاری که کسب‌وکار برای دریافت درآمد خود انجام می‌دهد، سابقه اعتباری آن و محل فعالیت آن کسب‌وکار است. وام‌ها را می‌توان برای موارد زیر استفاده کرد:
خرید، تأمین مالی مجدد، یا بهبود املاک و ساختمان‌ها، سرمایه در گردش کوتاه‌مدت و بلندمدت، تأمین مالی مجدد بدهی‌های فعلی، خرید و نصب ماشین‌آلات و تجهیزات، خرید مبلمان، وسایل و لوازم، تغییرات مالکیت (کامل یا جزئی).

۲-۲. ساختار سازمانی

SBA تحت نظارت و سرپرستی مستقیم رئیس‌جمهور است و وابسته به هیچ آژانس و اداره دولتی نیست. وزارت بازرگانی و سایر آژانس‌های دولتی و فدرال طبق «قانون کسب‌وکار کوچک» مکلف به همکاری با SBA هستند. دفتر اصلی در واشنگتن و دفاتر منطقه‌ای و شعبات در ایالات قرار گرفته‌اند. دفاتر ایالتی، کسب‌وکارها را به سازمان‌های مشارکت‌کننده، وام‌دهندگان، و سایر گروه‌های اجتماعی که به موفقیت کسب‌وکارهای کوچک کمک می‌کنند متصل می‌نمایند و تمامی خدمات SBA از جمله برنامه‌های تأمین مالی، مشاوره، گواهی‌نامه‌های قرارداد فدرال و بازسازی در بلایا را ارائه می‌دهند [۸].

- دفاتر مرکزی SBA برای پشتیبانی کسب‌وکارهای کوچک، به چندین حوزه عملکردی کلیدی تقسیم می‌شوند.
 - وکالت، قوانین و مقررات؛ شامل دفتر وکالت، دفتر حقوق شهروندی، دفتر مشاوره عمومی، دفتر رسیدگی و استیناف، دفتر بازرسی کل، دفتر دفاع ملی،
 - قرارداد؛ شامل دفتر پیمانکاری دولتی و توسعه کسب‌وکار، دفتر پیمانکاری دولتی، دفتر توسعه کسب‌وکار، دفتر سیاست، برنامه‌ریزی و ارتباط، دفتر برنامه HUBZone،
 - مشاوره و آموزش؛ شامل دفتر توسعه کارآفرینی، دفتر آموزش کارآفرینی، دفتر مراکز توسعه مشاغل کوچک، دفتر عملیات میدانی،
 - کمک در بلایا؛ (دفتر کمک در بلایای طبیعی)،
 - کمک مالی؛ شامل دفتر دسترسی به سرمایه، دفتر مدیریت ریسک اعتباری، دفتر سرمایه‌گذاری و نوآوری،
 - تجارت بین‌المللی (دفتر تجارت بین‌الملل)،
 - مدیریت؛ شامل دفتر مدیر ارشد سرمایه انسانی، دفتر مدیر ارشد اطلاعات، دفتر عملکرد، برنامه‌ریزی و مدیر ارشد مالی،
 - مخاطبان مشاغل کوچک؛ شامل دفتر مالکیت مشاغل زنان، دفتر امور بومیان آمریکا، دفتر توسعه کسب‌وکار جانبازان.
- SBA بیش از ۳۰۰۰ کارمند دارد و بودجه درخواستی سال ۲۰۲۳، ۹۱۴ میلیون دلار بوده که با توجه به آسیب‌های کرونا نسبت به سال گذشته (۷۷۸ میلیون دلار در سال ۲۰۲۲) افزایش داشته است.^۱ ۳۴۶ میلیون دلار مربوط به حقوق و هزینه‌ها و ۳۱۸ میلیون دلار مربوط به برنامه‌های توسعه کارآفرینی است [۹].

۲-۳. برنامه‌ها و حمایت‌ها

خدمات و حمایت‌های SBA که طبق قوانین تعریف شده‌اند در سایت اداره کسب‌وکارهای کوچک به صورت راهنمای کسب‌وکار، برنامه‌های تأمین مالی، قراردادهای دولتی و پلتفرم یادگیری دسته‌بندی شده‌اند.

راهنمای کسب‌وکار؛ در مراحل مختلف برنامه‌ریزی اولیه، راه‌اندازی، مدیریت و رشد کسب‌وکار انواع مشاوره و راهنمایی را ارائه می‌دهد. به طور مثال در مرحله راه‌اندازی کسب‌وکار؛ راهنمای انتخاب مکان فعالیت، انتخاب ساختار کسب‌وکار، انتخاب نام کسب‌وکار، چگونگی ثبت شرکت، دریافت کد مالیاتی فدرال و ایالتی، اطلاعات درخواست مجوزهای شروع و تمدید کسب‌وکار و ثبت نام و دریافت کد بیمه، در دسترس افرادی که می‌خواهند کسب‌وکار خود را آغاز کنند قرار گرفته است.

برنامه‌های تأمین مالی؛ شامل وام‌های ۷(a) و ۵۰۴، کووید ۱۹، وام‌های خرد و ...؛ سرمایه‌گذاری مشترک بخش خصوصی و SBA در مشاغل کوچک، وام‌های کم‌بهره برای بلاهای طبیعی و اوراق ضمانت می‌شود.

قراردادهای دولتی؛ SBA با آژانس‌های دولتی همکاری می‌کند تا ۲۳ درصد قراردادهای دولتی به کسب‌وکارهای کوچک برسد.

۱. بودجه ایالات متحده آمریکا در سال ۲۰۲۳، ۱۷۰۰ میلیارد دلار تعیین شده است.



برای این منظور، راهنمای ارزیابی کسب‌وکار، الزامات اساسی و نحوه برنده شدن در قراردادهای استاندارد، استانداردهای اندازه کسب‌وکارهای مشمول، قوانین و مسئولیت‌های کسب‌وکارهایی که وارد قراردادهای دولتی می‌شوند در سایت اداره کسب‌وکارهای کوچک در دسترس است.

پلتفرم یادگیری؛ حاوی انواع دوره‌های آموزشی در مراحل مختلف فعالیت کسب‌وکارها و یک پلتفرم آموزشی رایگان ویژه زنان کارآفرین است.

حمایت‌ها؛ شامل همه کسب‌وکارها می‌شود و منحصر به نوع یا اندازه یا منطقه خاصی نیست. البته حمایت عام و هزینه هموار کردن زمین بازی اقتصاد به نفع کسب‌وکارهای کوچک نیز از نگاه برخی صاحب‌نظران مورد انتقاد قرار گرفته است: «اداره کسب‌وکارهای کوچک مدت‌هاست که وام‌ها و تضمین وام‌های مستقیم برای استقراض‌کنندگانی که واجد شرایط درخواست وام از وام‌دهندگان تجاری نیستند، ارائه می‌دهد. در سال ۲۰۱۶، میزان وام‌های ۷۸ و ۵۰۴ اداره کسب‌وکارهای کوچک بالغ بر ۲۴ میلیارد دلار بود. به‌علاوه، بیشتر از ۸۶ درصد از وام‌های این اداره به بنگاه‌های فعال در صنایع خدماتی محلی می‌رفت؛ برای مثال، ارزش وام‌های مورد حمایت اداره کسب‌وکارهای کوچک برای ساخت‌وساز مسکونی ۱۱۸ میلیون دلار، برای معامله‌گران خودرو ۱۰۵ میلیون دلار، برای آب‌جوفروشی‌ها ۳۱۲ میلیون دلار، برای پمپ‌بنزین‌ها ۷۴۲ میلیون دلار و برای دندان‌پزشکان ۷۶۰ میلیون دلار بوده است. آخرین مورد طنز خاصی دارد؛ چراکه نه‌تنها دندان‌پزشکان در بخش کسب‌وکار فعالیت نمی‌کنند، بلکه ۲۱ درصد از آنها جزء ثروتمندان و یک درصد پردرآمد جامعه هستند. این اداره حتی به بانک‌ها هم وام داده و این درحالی است که هیچ‌کدام از آنها شغل جدید ایجاد نمی‌کنند. کنگره آمریکا باید اداره کسب‌وکارهای کوچک را به اداره کسب‌وکارهای جدید تغییر دهد. مأموریت دایره حمایت اداره کسب‌وکارهای کوچک باید تغییر یابد تا بر حذف یا بهبود آن دسته از مقررات که به‌عنوان موانعی برای شرکت‌های استارت‌آپ با رشد بالا عمل می‌کنند، تمرکز کند [۴].»

۳. ژاپن



ژاپن نیز مانند آمریکا پیشینه طولانی در ایجاد نهادهای ویژه حامی کسب‌وکارهای کوچک دارد. پس از مرور و تحلیل تحولات ایجاد شده در حمایت از کسب‌وکارهای کوچک در بستر تغییرات اقتصادی و اجتماعی کشور ژاپن از جنگ جهانی دوم تاکنون به ساختار سازمانی، برنامه‌ها و حمایت‌های نهاد حامی اصلی و نحوه همکاری آن با نهادهای فرعی پرداخته خواهد شد.

۳-۱. پیشینه حمایت از کسب‌وکارهای کوچک در ژاپن (پس از جنگ جهانی دوم تاکنون)

در این بخش سابقه حمایت دولت ژاپن از کسب‌وکارهای کوچک در ۶ دوره زمانی متمایز شده از سال ۱۹۴۵ تا دهه اخیر براساس اطلاعات سایت آژانس بنگاه‌های کوچک و متوسط ژاپن مرور شده است.

۱-۱-۳. دوره بازسازی (۱۹۴۵-۱۹۵۴)

در دوره بازسازی بسیاری از بنگاه‌های کوچک و متوسط در هرج‌ومرج پس از جنگ جهانی دوم شروع به فعالیت کردند. آنها با مشکلات زیادی از جمله کمبود مواد برای تولید و تورم شدید مواجه بودند، به‌نحوی که توزیع مواد به صنایع سنگین مقیاس بزرگ تحت تدابیر پس از جنگ ترجیح داده شده بود. بنگاه‌های کوچک و متوسط با مشکلاتی مانند ضعف مدیریت، به‌ویژه در حسابداری مالی^۱، کمبود

فناوری و ظرفیت تأمین مالی مواجه بودند. در این دوره قانون ضدانحصار ژاپن و قانون حذف تمرکز بیش از حد قدرت اقتصادی به تصویب رسید. به‌عنوان بخشی از اقدامات برای بنگاه‌های کوچک و متوسط و به‌منظور جلوگیری از تمرکز اقتصادی، «آژانس بنگاه‌های کوچک و متوسط»^۱ در سال ۱۹۴۸ به‌عنوان یک دفتر فراوزارتی در وزارت بازرگانی و صنعت تأسیس شد. در طول دوره بهبود پس از جنگ، ابزارهای اساسی برای اقدامات SME از جمله منابع مالی، تعاونی‌ها و مشاوره مدیریت و راهنمایی تهیه شد.

۲-۱-۳. دوره رشد بالا، مرحله اول (۱۹۶۲-۱۹۵۵)

الف) رشد بالا و ساختار دوگانه: در طول دوره بازسازی و در اواخر دهه ۱۹۵۰، اقتصاد ژاپن تقریباً به سطح قبل از جنگ بهبود یافت و SMEها بسیار فعال شدند. چرخه اقتصادی مطلوب منجر به افزایش درآمد ملی برای دستیابی به رشد اقتصادی بالا شد. باین‌حال، در جریان بهبود اقتصادی و رشد بالا، بنگاه‌های بزرگ‌مقیاس و بنگاه‌های کوچک و متوسط با دو سرعت رشد متفاوت به سطوح بسیار متفاوتی از بهره‌وری، دستمزد، فناوری و توانایی تأمین مالی رسیدند. بنابراین بحث‌ها در مورد «ساختار صنعتی دوگانه»^۲ «شرکت‌های پیشرفته در مقیاس بزرگ» و «SMEهای تاخیری»^۳ شروع شد.

ب) اقدامات برای حل ساختار صنعتی دوگانه:

منابع مالی: قانون کمک‌های مالی برای ترویج بنگاه‌های کوچک و متوسط در سال ۱۹۵۶ به‌منظور حمایت از بهبود بهره‌وری با استفاده از تجهیزات مدرن وضع شد.

مشاوره و راهنمایی مدیریت: قانون انجمن تجارت و صنعت در سال ۱۹۶۰ به‌منظور بهبود و مدیریت بهتر بنگاه‌های کوچک‌مقیاس از طریق مشاوره مدیریت به تصویب رسید.

ج) اقدامات متقابل برای ترویج ساختار کار پیمانکاری فرعی: در طی مراحل اول و دوم دوره رشد بالا، ساختار تقسیم کار پیمانکاری فرعی با یک شرکت مادر در رأس آن آشکار شد. صنایع کوچک و متوسط ژاپنی در چنین ساختار تقسیم کار، که در صنایع تولید ماشین‌آلات الکتریکی و ماشین‌آلات حمل‌ونقل مشخص می‌شد، گنجانده شد. بهبود کارایی و پیشرفت در فناوری با این تقسیم کار و تخصص، به‌وجود آمد؛ اما بسیاری از شرکت‌های مادر با بهره‌گیری از موقعیت غالب خود بر پیمانکاران فرعی، به‌طور فزاینده‌ای اعمال ناعادلانه‌ای مانند تأخیر یا کاهش پرداخت برای پیمانکاران فرعی را اعمال می‌کردند. به‌عنوان اقدام متقابل در برابر بی‌عدالتی و برای کنترل سوءاستفاده از قدرت توسط شرکت‌های بزرگ، قانون جلوگیری از تأخیر در پرداخت هزینه‌های پیمانکاری فرعی و موارد مرتبط (قانون پرداخت پیمانکاران فرعی) در سال ۱۹۵۶ تصویب شد.

۳-۱-۳. دوره رشد بالا، مرحله دوم (۱۹۷۲-۱۹۶۳)

الف) تصویب قانون پایه‌ای بنگاه‌های کوچک و متوسط: در سال ۱۹۶۰ و پس از آن، اقداماتی برای باز کردن بازار برای تجارت و سرمایه‌گذاران خارجی ادامه یافت. در چنین شرایطی، ارتقای بنگاه‌های کوچک و متوسط به‌عنوان حداقل مانع پیش از دستیابی به توسعه متوازن اقتصاد ملی با ارتقای ساختار صنعتی و تقویت رقابت‌پذیری بین‌المللی در نظر گرفته شد. بنابراین قانون پایه‌ای بنگاه‌های کوچک و متوسط در سال ۱۹۶۳ ابلاغ شد. قانون پایه‌ای SME به‌منظور حذف معایب SMEها ناشی از محدودیت‌های اقتصادی و اجتماعی، حمایت از تلاش‌های خودیاری^۴ آنها، بهبود بهره‌وری آنها برای اصلاح شکاف ساختار دوگانه و بهبود وضعیت اجتماعی کارکنان آنها طراحی شده بود.

1. Small and Medium Enterprise Agency
2. Dual Industrial Structure
3. Delayed SMEs
4. Self-Help Efforts

ب) تصویب قانون ارتقای نو سازی بنگاه‌های کوچک و متوسط: ^۱ قانون ارتقا در سال ۱۹۶۳ به منظور ارتقای ساختار صنعتی از طریق بهبود بهره‌وری SME ها ابلاغ شد. براساس این قانون، برخی از اقدامات در صناعی که درصد بیشتری از بنگاه‌های کوچک و متوسط را درگیر می‌کنند، انجام می‌شود؛ به نحوی که ارتقای بهره‌وری آن SME ها منجر به ارتقای ساختار صنعت به طور کلی و نیز تقویت رقابت بین‌المللی صنعت شود. همچنین قانون کمک‌های مالی و سایر کمک‌ها برای نو سازی مشاغل کوچک در سال ۱۹۶۳ به منظور ارتقای ساختار SME و نو سازی تجهیزات آنها ابلاغ شد. این قانون ارتقای ساختار صنعتی (کسب و کار مشترک، گروه‌بندی کارخانه‌ها یا فروشگاه‌ها) را در زمانی که این کسب و کار در قالب تعاونی انجام می‌شود، تسهیل می‌کند.

ج) اصلاح عدم مزیت‌ها: با گسترش رکود در سال ۱۹۶۴، ادعاها مبنی بر اینکه خرید توسط دولت و شهرداری‌ها باید برای SME ها حفظ شود (اولویت تقاضای رسمی)، قوی‌تر شد. در این شرایط، قانون اطمینان از دریافت سفارش از دولت و سایر دستگاه‌های عمومی توسط بنگاه‌های کوچک و متوسط در سال ۱۹۶۶ به منظور اصلاح عدم مزیت‌های بنگاه‌های کوچک و متوسط به تصویب رسید. براساس این قانون، دولت موظف است سال به سال میزان سفارش‌ها را برای بنگاه‌های کوچک و متوسط تعیین کند.

د) توسعه اقدامات برای تقویت سرمایه اختصاصی: ^۲ در پاسخ به نیاز به سیستمی برای کمک به بنگاه‌های کوچک و متوسط که با تزریق سرمایه عمومی بلندمدت در تأمین منابع مالی از بازار آزاد با مشکل مواجه بودند، قانون شرکت سهامی خاص سرمایه‌گذاری مشاغل کوچک در سال ۱۹۶۳ به تصویب رسید.

۴-۱-۳. دوره رشد پایدار (۱۹۸۴-۱۹۷۳)

با اولین بحران نفتی در سال ۱۹۷۳، اقتصاد ژاپن از یک دوره با رشد بالا به یک دوره رشد با ثبات تبدیل شد. با این تغییر، اقدامات برای SME ها نیز از اقداماتی که با هدف نو سازی تجهیزات برای ارتقای بهره‌وری و گسترش مقیاس مدیریتی بود به اقداماتی برای حرکت ساختار صنعتی به سمت صنعتی شدن فکری، ^۳ تغییر جهت داد. بنابراین، نیاز به منابع مدیریت «نرم» ^۴ مورد بحث قرار گرفت که نیازمند مهارت‌های فنی، نیروی انسانی و اطلاعات بود. با در نظر گرفتن این نیازها، مؤسسه مدیریت و فناوری کسب و کارهای کوچک در سال ۱۹۸۰ برای توسعه منابع انسانی به عنوان خدمات اطلاعاتی به منظور بهبود مدیریت، مرکز اطلاعات برای بنگاه‌های کوچک و متوسط در شرکت ترویج کسب و کار کوچک و مراکز اطلاعات منطقه‌ای برای بنگاه‌های کوچک و متوسط در استان‌ها افتتاح شد.

۵-۱-۳. دوره انتقال، مرحله اول (۱۹۹۹-۱۹۸۵)

الف) توسعه تغییرات ساختاری و اقدامات برای تراکم صنعتی: از سال ۱۹۸۵ به بعد، ژاپن یک تغییر ارزش شدید ین و رکود را تجربه کرد. تجدید ارزیابی ین ^۵ به رقابت‌پذیری انواع خاصی از صنعت و مناطق خاصی که چنین صناعی در آنها انباشته شده‌اند آسیب زد و آنها را از بین برد. قانون موقت در مورد اقدامات برای بنگاه‌های کوچک و متوسط خاص در سال ۱۹۸۶ به منظور تعیین نوع صنعت برای SME ها و کمک به تبدیل مشاغل به تصویب رسید.

ب) توسعه اقدامات برای ترویج استارت‌آپ‌ها و سرمایه‌گذاری‌ها: پس از فروپاشی حباب اقتصادی در سال ۱۹۹۲، انعطاف‌ناپذیری اقتصاد ژاپن، موضوع بحث شد. بر این اساس نرخ راه‌اندازی کسب و کار جدید کاهش و نرخ تعطیلی افزایش یافت، در نتیجه بیکاری نیز افزایش یافت. در چنین شرایطی، به منظور ترویج استارت‌آپ‌ها و راه‌اندازی کسب و کار جدید بنگاه‌های کوچک

1. Enactment of the Small and Medium Enterprise Modernization Promotion Law (the Promotion Law)

2. Development of Measures for Strengthening Proprietary Capital

3. Intellectual Industrialization

4. "Soft" Management Resources

5. Revaluation of Yen From 250 to 160 Per Dollar in 1985

و متوسط، قانون موقتی برای ارتقای فعالیت‌های کسب‌وکار خلاقانه بنگاه‌های کوچک و متوسط در سال ۱۹۹۵ به تصویب رسید. این قانون برای کمک به راه‌اندازی کسب‌وکارهای جدید یا سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه، بدون مشخص کردن نوع خاصی از صنعت طراحی شده بود.

ج) توسعه اقدامات برای حمایت از نوآوری کسب‌وکار: در دهه‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰، محیط پیرامون بنگاه‌های کوچک و متوسط در ژاپن دستخوش تغییرات عمده‌ای شد که در نتیجه رقابت شدید، پیشرفت در فناوری اطلاعات و سایر عوامل در اقتصاد جهانی بود. هر بنگاه کوچک و متوسط مجبور به تغییر جهت از رقابت به منظور کاهش هزینه‌ها به رقابت در خصوص مسائل مدیریتی مانند کیفیت بیشتر محصول و بهبود بازارپسندی بود.

در چنین شرایطی، به منظور تقویت حمایت از نوآوری در کسب‌وکار، دو قانون ادغام شدند: قانون ترویج نوسازی بنگاه‌های کوچک و متوسط (مصوب در سال ۱۹۶۳) که مزایا در مقیاس بزرگ و نوسازی تجهیزات را تشویق می‌کرد، با قانون موقت سازگاری با تغییرات ساختاری در اقتصاد از طریق پیشرفت بنگاه‌های کوچک و متوسط خاص در حوزه‌های جدید و ...^۱ (مصوب در سال ۱۹۹۳) ادغام شد تا به قانون جدید حمایت از نوآوری بنگاه‌های کوچک و متوسط (۱۹۹۹) تبدیل شوند.

۱-۳. دوره انتقال، مرحله دوم (۲۰۰۰ تاکنون)

دولت ژاپن سیاست‌های SME خود را براساس قانون پایه‌ای SME سابق که در سال ۱۹۶۳ تصویب شد، توسعه داد. درک عمومی از SME در آن زمان این بود: الف) از نظر اندازه کوچک و از نظر تعداد بزرگ بودند، ب) قدیمی و تمایزنیافته^۲ بودند و ج) مشاغل کوچک به‌ویژه ضعیف بودند و بنابراین نیاز به سیاست‌های اجتماعی خاصی داشتند. با چنین درکی، سیاست‌های متعارف SME اساساً با هدف اصلاح شکاف بین SME ها و بنگاه‌های بزرگ بود. نکات اصلی سیاست‌ها «رفع عدم مزیت در فعالیت‌های کسب‌وکار» به‌عنوان گام‌هایی برای نوسازی بنگاه‌های کوچک و متوسط در هر نوع صنعت بود.

در گذشته، تمرکز بر پیگیری شایستگی مقیاس^۳ SME ها و درعین حال توسعه سیاست‌های نوسازی متحدالشکل برای هر صنعت بود. با این حال، محیط پیرامون SME ها از آن زمان دستخوش تغییرات مختلفی شد و ایده مرسوم SME ها و ابزارهای سیاست گذشته دیگر با وضعیت واقعی SME ها تناسب نداشت. چنین تغییراتی شامل رشد و بلوغ اقتصاد، تنوع نیازهای مصرف‌کننده، انقلاب فناوری اطلاعات و پیشرفت جهانی شدن است. اینها، همراه با عوامل دیگر، اهمیت تلاش برای از بین بردن شکاف مقیاس را کاهش داده، تعداد شرکت‌هایی را که در مشاغل مختلف در یک صنعت مشغول به کار هستند، افزایش داده، و تغییر از تولید انبوه محصولات استاندارد شده به تولید کم حجم با تنوع محصولات و افزایش فرصت‌های کسب‌وکار و درعین حال تشدید رقابت را تشویق کرده است. در محیط اقتصادی که به سرعت در حال تغییر است، بنگاه‌های کوچک و متوسط شروع به استفاده حداکثری از مزایای «تحرک و انعطاف‌پذیری» خود می‌کنند. همچنین، کاهش نرخ راه‌اندازی، که حتی به کمتر از نرخ تعطیلی رسیده بود، نگرانی‌هایی را برانگیخت که ممکن است تحولات و ظرفیت جذب نیروی کار اقتصاد مختل شود. لذا دولت در دسامبر ۱۹۹۹ سیاست‌های متعارف SME از جمله قانون پایه‌ای SME را به‌طور اساسی بازنگری کرد.

در منشور بنگاه‌های کوچک و متوسط مصوب هیئت‌دولت ۲۰۱۰ آمده است: «در داخل کشور، به دلیل کاهش نرخ زادوولد، پیری جمعیت و جامعه اقتصادی راکد، مردم به‌طور فزاینده‌ای نسبت به آینده احساس نگرانی می‌کنند. نمونه‌هایی از صنایع کلیدی که می‌توانند چنین نگرانی‌هایی را ریشه‌کن کنند، صنایع بهداشتی، رفاهی، فناوری اطلاعات و ارتباطات، و فناوری محیط زیست

1. The Temporary Law Concerning Measures for Smooth Adaptation to Structural Changes in Economy by Advancement of Specific Small and Medium Enterprises to New Fields, Etc.

2. Undifferentiated

3. Scale Merit



و انرژی است که مشکل گرمایش جهانی را حل می‌کند. این صنایع در عین حال دارای پتانسیل بازارهای روبه‌رشد هستند. دولت تضمین خواهد کرد که بنگاه‌های کوچک و متوسط به‌طور کامل قدرت خود را در این بخش‌ها اعمال می‌کنند و سپس به تحقق اقتصاد مرفه، جامعه بدون اضطراب و زندگی پر جنب‌وجوش مردم کمک می‌کنند. این مدل جدیدی است که ژاپن مایل است به جهان ارائه کند» [۱۰].

جدول ۱. سیر تاریخی تحولات نهادی در حمایت از SME در ژاپن [۱۱]

<ul style="list-style-type: none"> ■ بهبود ابزارهای اساسی برای سیاست‌های SMEs (مالی/ ارتقای سازمانی/ مشاوره و راهنمایی مدیریت) ■ ۱۹۴۸: تأسیس آژانس بنگاه‌های کوچک و متوسط 	دوره بازسازی (۱۹۴۵-۱۹۵۴)
<ul style="list-style-type: none"> ■ اصلاح ساختار دوگانه (شکاف بین SMEها و شرکت‌های بزرگ) ● (نظام‌مند کردن سیاست‌های SME مالی/ ارتقای سازمانی/ مشاوره و راهنمایی مدیریت ● مقابله با اقدامات ناعادلانه در ساختار تقسیم کار بین شرکت‌های پیمانکاری فرعی 	دوره رشد بالا، مرحله اول (۱۹۵۵-۱۹۶۲)
<ul style="list-style-type: none"> ■ نوسازی SME ■ ۱۹۶۳: وضع قانون پایه‌ای بنگاه‌های کوچک و متوسط ● تقویت سیاست‌های اصلاح ساختار دوگانه ● اقدامات برای تقویت سرمایه بنگاه (ایجاد شرکت مشاوره و سرمایه‌گذاری مشاغل کوچک و متوسط با مسئولیت محدود) ● قانون ارتقای نوسازی SME 	دوره رشد بالا، مرحله دوم (۱۹۶۳-۱۹۷۲)
<ul style="list-style-type: none"> ■ افزایش دانش ● تقویت منابع مدیریتی نامشهود ● ایجاد مؤسسه مدیریت و فناوری کسب‌وکارهای کوچک ● ایجاد مرکز اطلاعات کسب‌وکارهای کوچک ● ایجاد مرکز اطلاعات منطقه‌ای SME در نواحی 	دوره رشد پایدار (۱۹۷۳-۱۹۸۴)
<ul style="list-style-type: none"> ■ تغییرات ساختاری و تراکم صنعتی ■ اقداماتی برای حمایت از کسب‌وکارهای نوپا و جدید ● قانون موقت در مورد اقدامات برای ارتقای فعالیت‌های تجاری خلاقانه بنگاه‌های کوچک و متوسط 	دوره انتقال، مرحله اول (۱۹۸۵-۱۹۹۹)
<ul style="list-style-type: none"> ■ ۱۹۹۹: اصلاح قانون پایه‌ای بنگاه‌های کوچک و متوسط ● ترویج رشد و توسعه متنوع و شدید SMEهای مستقل ● ترویج نوآوری در کسب‌وکار و راه‌اندازی کسب‌وکار جدید ● تقویت پایگاه مدیریتی SMEs ● تسهیل سازگاری با تغییرات اقتصادی و اجتماعی 	دوره انتقال، مرحله دوم (۲۰۰۰ تاکنون)

۲-۳. ساختار سازمانی

آژانس کسب‌وکارهای کوچک و متوسط در سال ۱۹۴۸، زیر نظر وزارت صنعت و تجارت بین‌المللی^۱ (MITI) آغاز به کار کرد. این وزارتخانه در سال ۲۰۰۱ به وزارت اقتصاد، تجارت و صنعت^۲ (METI) تغییر یافت که در حال حاضر یکی از ۱۵ وزارتخانه ژاپن است. آژانس کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، مسئول تدوین سیاست‌های مربوط به کسب‌وکارهای کوچک است. ذیل آژانس و در سطح ملی، دو سازمان برای اجرای سیاست‌های SME وجود دارد. «سازمان بنگاه‌های کوچک و متوسط و نوآوری منطقه‌ای، ژاپن (SMRJ)»^۱ مسئول

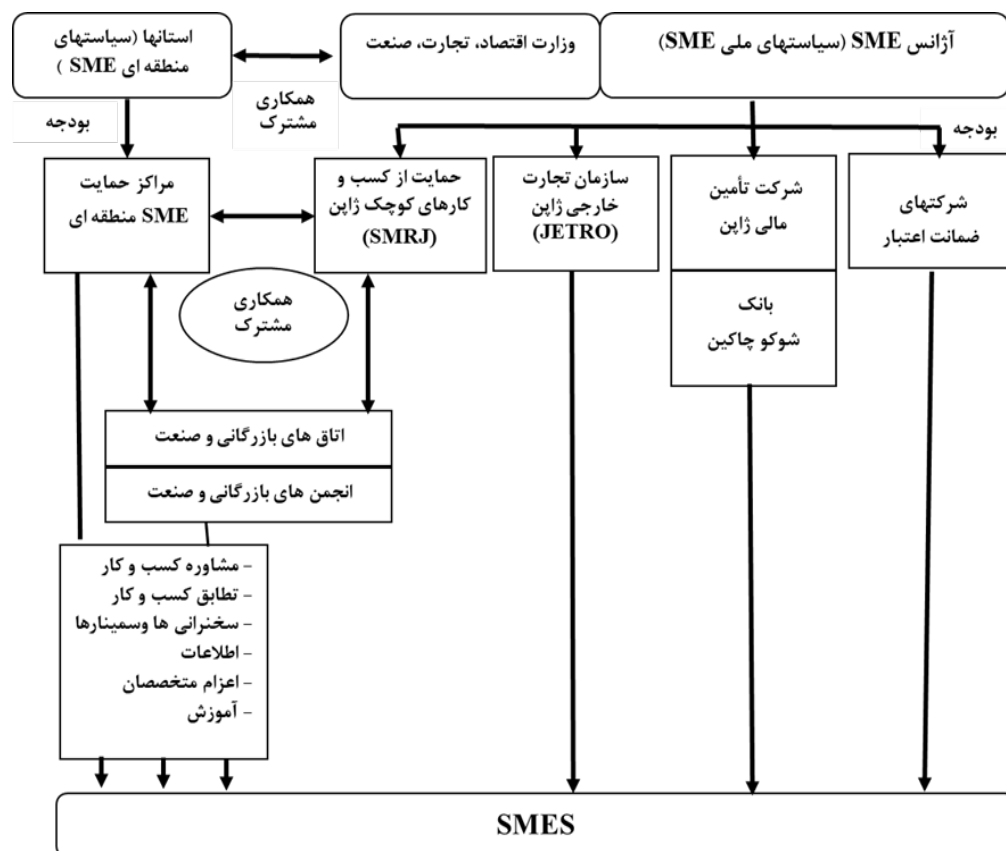
1. Ministry of International Trade and Industry
2. Ministry of Economy, Trade and Industry

جنبه‌های حمایتی داخلی، از جمله توسعه منطقه‌ای است. «سازمان تجارت خارجی ژاپن (JETRO)»^۲ عمدتاً از بین‌المللی‌سازی، مانند گسترش بازار بین‌المللی، ایجاد شعبه‌های خارج از کشور و ... پشتیبانی می‌کند. مراکز حمایت از SME در هر استان (دولت محلی) نیز ایجاد شده‌اند که حمایت محلی از SMEها را برنامه‌ریزی و اجرا می‌کند [۱۲].

البته SMRJ در سال‌های اخیر با توجه به کاهش بی‌سابقه نرخ زادوولد و پیری جمعیت ژاپن و به تبع آن کاهش حجم بازار داخلی، مأموریت مهم خود را افزایش تعداد شرکت‌های کوچک و متوسط در بازارهای خارج از کشور از طریق کمک به کشف فرصت‌های تجاری و جذب تقاضاهای جدید در خارج از کشور تعریف کرده است [۱۳].

آژانس کسب‌وکارهای کوچک از سه بخش دبیرخانه مدیرکل، اداره محیط کسب‌وکار و اداره حمایت از کسب‌وکار تشکیل شده که دبیرخانه شامل دفتر مشاوره و دفتر روابط عمومی است. اداره محیط کسب‌وکار شامل بخش برنامه‌ریزی سیاستی، دفتر ثبت کسب‌وکار، دفتر پژوهش، دفتر امور بین‌المللی، بخش تأمین مالی، بخش امور مالیاتی و تأمین مالی شرکتی و بخش تجارت منصفانه است. اداره حمایت از کسب‌وکار نیز شامل دبیرخانه کسب‌وکار کوچک، بخش حمایت از کسب‌وکار، بخش تشویق راه‌اندازی کسب‌وکار، بخش امور فنی، بخش بازرگانی عمده‌فروشی و خرده‌فروشی است [۱۱]. شکل زیر ترتیب سازمانی و نحوه همکاری نهادهای حامی SME را در ژاپن نشان می‌دهد.

شکل ۱.۱. ارتباط نهادهای سیاستگذار و مجری سیاست‌های حمایتی کسب‌وکارهای کوچک در ژاپن [۱۳]



1. Small and Medium Enterprises and Regional Innovation, Japan
2. Japan External Trade Organization



۳-۳. برنامه‌ها و حمایت‌ها

در بخش پیشینه و تحولات نظام حمایتی کسب‌وکارهای کوچک در ژاپن ملاحظه شد که سیاست‌های حمایتی در طی زمان تغییراتی داشته و به‌ویژه با اصلاح قانون پایه‌ای حمایت از SME در سال ۱۹۹۹، تغییر رویکردی اساسی در حمایت از کسب‌وکارهای کوچک ایجاد شده است [۱۴] (جدول ۲).

جدول ۲. مقایسه رویکرد قانون پایه‌ای حمایت از کسب‌وکارهای کوچک، مصوب سال ۱۹۶۳ و اصلاح شده سال ۱۹۹۹ [۱۵]

وجه تمایز رویکرد / قانون	قانون پایه‌ای سال ۱۹۶۳	قانون پایه‌ای اصلاح شده سال ۱۹۹۹
نگاه به SME	موجودی ضعیف	نیروی محرک یک اقتصاد پویا
فلسفه سیاستگذاری	کاهش شکاف بین بنگاه بزرگ و کوچک از نظر بهره‌وری	توسعه و حمایت از رشد طیف گسترده‌ای از SME‌های مستقل
هدف سیاستی	ارتقای SME‌های کمتر اما بزرگ‌تر ارتقای همکاری بین SME‌ها	ارتقای تلاش‌های خودیاری SME‌های مستقل ارتقای نوآوری کسب‌وکار
نظام سیاستی	ارتقای ساختار SME (بهبود بهره‌وری) نشان دادن عدم مزیت‌ها (بهبود شرایط تجارت) تأمین مالی و مالیات (ابزار سیاستی رایج)	حمایت از تلاش‌های خودیاری استارت‌آپ‌ها و نوآوری کسب‌وکار (حمایت از اهداف عالی کارآفرینان) تقویت پایگاه مدیریتی (تقویت مدیریت منابع) تسهیل پاسخ مناسب کارآفرینان به تغییرات محیطی برهم‌زننده تأمین مالی و مالیات (ابزار رایج)

- با توجه به رویکرد جدید، برنامه‌های حمایتی فعلی آژانس کسب‌وکارهای کوچک و متوسط ژاپن شامل موارد زیر است [۱۱]:
- **حمایت‌های مدیریتی:** کمک و حمایت از انواع و مراحل مختلف رشد کسب‌وکارهای کوچک و متوسط تحت برنامه‌های زیر صورت می‌گیرد.
 - **استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای خطرپذیر:** به کسانی که قصد راه‌اندازی کسب‌وکار جدید یا پرریسک دارند کمک می‌کند تا عملیات خود را در تأمین مالی و کسب اطلاعات مرتبط بهبود بخشند.
 - **نوآوری در کسب‌وکار:** به بنگاه‌های کوچک و متوسط که تحت نوآوری‌های کسب‌وکار در تأمین مالی، رسیدگی به مالیات و توسعه بازار هستند، کمک می‌کند.
 - **همکاری جدید:** با ارائه یارانه، مشاوره و کمک‌های مالی، از همکاری میان SME‌ها برای ورود به حوزه‌های جدید کسب‌وکار حمایت می‌کند.
 - **اشتغال و نیروی انسانی:** از توسعه منابع انسانی SME و حل چالش‌های کسب‌وکار با پیاده‌سازی سیستم مشاوران شرکت‌های کوچک و متوسط، ارائه آموزش و اعزام کارشناسان پشتیبانی می‌کند.
 - **جهانی شدن:** اطلاعات و مشاوره برای کمک به SME‌ها برای انتقال تولید به خارج از کشور یا یافتن بازارهای خارج از کشور ارائه می‌دهد.
 - **شیوه‌های تجاری و تدارکات عمومی:** شیوه‌های منصفانه پیمانکاری فرعی و توسعه پیمانکاران فرعی کوچک و متوسط را ترویج می‌کند و در نتیجه فرصت را برای شرکت‌های کوچک و متوسط برای برنده شدن قراردادها افزایش می‌دهد.
 - **ثبات کسب‌وکار:** به شرکت‌های کوچک و متوسط با حمایت در ورشکستگی، زلزله‌ها و سایر بلایای طبیعی، و همچنین با هدایت

- آنها برای توسعه یک طرح به منظور تداوم کسب‌وکار، در حفظ عملیات پایدار کمک می‌کند.
- **سیستم کمک متقابل:** به شرکت‌های کوچک برای بسته شدن و انحلال کسب‌وکار کمک می‌کند تا SME ها برای ورشکستگی خود آماده شوند.
 - **کاروکسب‌های خرد:** پشتیبانی مدیریتی و مالی برای مشاغل خرد با ۲۰ کارمند یا کمتر (۵ یا کمتر برای کسانی که در بخش بازرگانی یا خدمات هستند) ارائه می‌دهد.
 - **تولیدکنندگان کوچک و متوسط:** از تحقیق و توسعه و ارتقاء منابع انسانی در شرکت‌های کوچک و متوسط با فناوری‌های کلیدی تولید پشتیبانی می‌کند.
 - **نوآوری فناوری، فناوری اطلاعات و بهره‌وری انرژی:** با ارائه یارانه‌ها، کمک‌های مالی و اطلاعات مربوطه، به بنگاه‌های کوچک و متوسط متعهد به توسعه فناوری، استفاده از فناوری اطلاعات و بهره‌وری بیشتر انرژی کمک می‌کند.
 - **مالکیت معنوی:** از استراتژی‌های مالکیت معنوی بنگاه‌های کوچک و متوسط با اجرای اقداماتی برای حفاظت از مالکیت معنوی و اقداماتی برای مبارزه با آسیب‌های ناشی از جعل حمایت می‌کند.
 - **مراکز کمک به SME:** کارشناسان به SME ها در مواجهه با چالش‌های دشوار یا تخصصی کسب‌وکار (مانند راه‌اندازی عملیات جدید) کمک می‌کنند.
- **حمایت‌های تأمین مالی؛ شامل دو برنامه تضمین و وام به‌صورت زیر است:**
- **برنامه تضمین شبکه ایمنی:** از بنگاه‌های کوچک و متوسطی که ثبات کسب‌وکارشان توسط عوامل خارج از بنگاه تهدید می‌شود (به‌عنوان مثال، یک مشتری عمده عملیات کسب‌وکار را محدود کرده) با در دسترس قرار دادن تضمین‌های اعتباری اضافی، حمایت می‌کند.
 - **وام‌های شبکه ایمنی:** به بنگاه‌های کوچک و متوسط که به‌دلیل تغییر اساسی در محیط کسب‌وکار، ورشکستگی یک مشتری عمده، موقتاً با مشکلات جریان نقدی مواجه هستند، وام می‌دهد.
- **حمایت‌های مالی:** اطلاعات و مشاوره در زمینه‌های مالیات، حسابداری، قانون شرکت‌ها و ...
- **حمایت‌های تجاری و منطقه‌ای شامل چهار برنامه زیر:**
- **برنامه احیای تجارت:** از تلاش‌ها برای بهبود جذابیت تجار کوچک و متوسط، مناطق خرید و مراکز شهر حمایت می‌کند.
 - **صنایع منطقه‌ای:** با اعطای یارانه و وام‌های کم‌بهره، صنایع منطقه‌ای مانند صنایع محلی و صنایع دستی سنتی را تقویت می‌کند.
 - **همکاری بین بخش‌های کشاورزی، بازرگانی و صنعت:** به‌طور جامع به فعالیت‌های کسب‌وکار انجام شده توسط مشارکت‌های طبیعی بین SME ها و آنهايي که در کشاورزی/ جنگل‌داری/ شیلات فعالیت دارند کمک می‌کند.
 - **کمپین «با جذابیت منطقه‌ای آشنا شوید و تجربه کنید»:** تبلیغات محصولات جذاب منطقه‌ای را به شدت افزایش می‌دهد. دولت ژاپن همیشه اطلاعات مفید و مشاوره فنی را به SME های یارانه‌ای ارائه می‌دهد. علاوه‌براین، دولت همواره بر بنگاه‌های کوچک و متوسط یارانه‌ای نظارت می‌کند تا بهبود آنها را بررسی کند. اگر بنگاه‌های کوچک و متوسط نتوانند پیشرفت خود را ثابت کنند، آن‌گاه سزاوار فرصت دوم نیستند. این سیستم، یک بنگاه کوچک و متوسط ژاپنی را به ارتقای مهارت‌های خود سوق می‌دهد. دولت ژاپن بودجه قابل توجهی برای این توسعه منابع انسانی، نوآوری و دسترسی به بازار فراهم می‌کند. بودجه ژاپن برای اجرای سیاست‌های حمایتی SME در سال مالی ۲۰۱۶، ۴۲۰ میلیارد ین^۱ بوده است [۱۲].



۴. کره جنوبی



۴-۱. پیشینه حمایت از کسب‌وکارهای کوچک و متوسط

کره جنوبی از کشوری فقیر و جنگ زده در اوایل دهه ۱۹۶۰ به کشوری پیشرفته و ثروتمند با اقتصادی تأثیرگذار در سطح جهانی تبدیل شده است. رشد اقتصادی جهش‌وار کره جنوبی با به قدرت رسیدن ژنرال پارک چونگ هی در سال ۱۹۶۱ آغاز شد. وی برنامه توسعه‌ای با محوریت دولت در جهت‌گیری‌های اساسی اقتصاد، به سبک ژاپن طراحی کرد که بخش اصلی آن کنترل‌های متمرکز بر شیوه خلق و هدایت اعتبار توسط بانک‌ها بود. او در شکل‌دهی به سازمان‌های متولی و راهبر توسعه نیز به‌طور قابل‌توجهی از سازمان‌های ژاپنی (مانند وزارت مالیه، وزارت تجارت و صنعت، و بانک توسعه ژاپن) تقلید کرد. همچنین راهبرد توسعه‌ای وی بر ایجاد مراکز بزرگ اقتصادی یا چپول‌ها^۱ به‌جای گسترش بنگاه‌های کوچک و متوسط اقتصادی متمرکز بود.

کادر ۱. وقایع مهم در تاریخ معاصر کره جنوبی [۱۶]، [۱۷]

۱۹۱۰: آغاز استعمار ژاپن

۱۹۴۵: استقلال از ژاپن و تقسیم دو کره

۱۹۴۵-۱۹۴۸: استقرار دولت نظامی تحت نظر آمریکا

۱۹۴۸: ایجاد دولت جمهوری کره جنوبی

۱۹۵۳-۱۹۵۰: جنگ میان کره شمالی و کره جنوبی

۱۹۶۱: کودتای نظامی و ریاست جمهوری پارک چونگ هی، آغاز دوران جهش رشد اقتصادی

۱۹۷۹: ترور پارک چونگ هی

۱۹۹۶: عضویت در OECD

۱۹۹۷: بروز بحران مالی آسیا و به قدرت رسیدن کیم دای جونگ به‌عنوان رئیس‌جمهور

با ترور ژنرال پارک در سال ۱۹۷۹، «چون دو هوان»^۲ که او نیز فردی نظامی بود به قدرت رسید. در شروع دهه ۱۹۸۰ میلادی و افزایش سرسام‌آور تورم در کشور، دولت نظامی مجبور شد سیاست امنیتی اقتصادی به‌همراه رشد آرام را در کشور پیاده کند. لازمه این کار ایجاد محدودیت‌هایی برای این بنگاه‌های قدرتمند اقتصادی بود که در عملکردشان آزادی کامل داشتند. اما اقدامات دولت به‌دلیل درآمیخته شدن سیاسیون و رؤسای شرکت‌ها با انواع و اقسام اقدامات غیرقانونی که رشوه مشخصه اصلی آن بود، بی‌اثر شد و نتوانست جلوی حرکت چپول‌ها را بگیرد و آنان را مجبور به فعالیت در چارچوب قانونی کند [۱۸].

با این‌وجود، تلاش شد تا با تقویت رشد بنگاه‌های کوچک و متوسط، از افراط و تفریط در استراتژی کسب‌وکار به نفع بنگاه بزرگ اجتناب شود. «این به هیچ وجه نشان نمی‌دهد که رئیس‌جمهور «چون» یک رهبر رؤیایی بود که هدفش اصلاح اشتباهات گذشته بوده است. بلکه نارضایتی عمیق اجتماعی در مورد نابرابری فزاینده، یک واقعیت سیاسی قدرتمند بود و رژیم چون که به مشروعیت

1. Chaebols

2. Chun Doo Hwan

نیاز داشت، می‌توانست در آن سرمایه‌گذاری کند. زمانی که رژیم تصمیم گرفت از این موضوع برای ایجاد مشروعیت سیاسی استفاده کند، رویه ژاپنی‌ها برای استفاده از پیمانکاران فرعی کوچک و انعطاف‌پذیر سازندگان بزرگی مانند تویوتا و توشیبا به‌عنوان یک منطق اقتصادی برای استراتژی با انگیزه سیاسی ارائه شد» [۱۹].

حمایت شرکت‌های بزرگ کره‌ای از بنگاه‌های کوچک و متوسط، در رابطه با محول کردن وظیفه تهیه قطعات مورد نیاز برای تولید کالاهای آنها به این شرکت‌ها از دهه ۱۹۷۰ آغاز شده بود که با سیاست‌های حمایتی دولت در دهه ۱۹۸۰ تقویت شد. در کره جنوبی شرکت‌های کوچک به عنصری در یک ساختار عمودی کاملاً منسجم تبدیل شدند که یک صادرکننده بزرگ در رأس قرار داشت و تعداد زیادی پیمانکار فرعی که برای یک مشتری کار می‌کردند. با این حال در نیمه دوم دهه ۱۹۷۰ بود که شرکت‌های کوچک افزایش یافتند و بسیاری از آنها توسط کارکنان سابق شرکت‌های بزرگ‌تر تأسیس شدند. برخی از کارآفرینان جدید تصمیم گرفتند کسب‌وکار مخصوص خود را به شکل خودجوش ایجاد کنند، اما معمولاً این کارفرما بود که چنین راهکاری را توصیه می‌کرد. شرکت‌های بزرگ از کارگران پیشین خود با راه‌اندازی یک شرکت حمایت می‌کردند، بدین‌صورت که ابتدا سرمایه و فناوری در اختیار آنها گذاشته و سپس سفارش کار می‌دادند. پیمانکاران طرح و نقشه خط تولید خود را با انتظارات یک مشتری منطبق می‌دادند. حامیان بنگاه کوچک جایگاه مسلطی در این ساختار داشتند؛ آنها الزامات سفت و سختی در رابطه با کیفیت، شرایط زمانی و مالی تحمیل می‌کردند که همگی اغلب برخلاف قوانین رسمی بود. به لطف پیوندهای بین چپول‌ها و بنگاه‌های کوچک و متوسط در صنایع سبک بود که سهم کاهش یافته بنگاه‌های کوچک و متوسط در تولید و اشتغال در میانه دهه ۱۹۷۰ رو به افزایش گذاشت. بنگاه‌های کوچک و متوسط یک منبع مهم کالاهای کاربر عمده صادراتی شدند، اما برای بازار داخلی نیز تولید می‌کردند. تولید پیمانکاری منبع ۲۰ درصد فروش بنگاه‌های کوچک و متوسط بود و به سرعت رشد کرد به‌ویژه در منسوجات، پوشاک و سایر محصولات. در ۱۹۷۸ میانگین تعداد پیمانکاران که برای یک چپول کار می‌کردند ۱۴ بود و در سال ۱۹۸۳ به ۵۳ مورد افزایش یافت. این شیوه همچنین هم‌راستا با سیاست‌گذاری دولت بود و به شدت حمایت می‌شد و اگرچه برای صادرکنندگان بزرگ کاملاً سودآور بود، اما مانع توسعه تأمین‌کنندگان مستقل و رقیب در بلندمدت می‌شد [۲۰].

به‌طور کلی، کره به‌استثنای صنایع نسبتاً قدیمی از قبیل منسوجات دیر وارد پیمانکاری شد. کره‌ای‌ها از مدت‌ها مایل به داشتن نظام پیمانکاری عمیق‌تر و چندلایه‌ای بودند و صنعت خودروسازی ژاپن را به‌عنوان الگوی خود در نظر می‌گرفتند. اعتقاد بر این بود که چنین سیستمی هزینه معاملاتی را کاهش می‌دهد چون در هر سطحی، رئیس اصلی مجبور به تماس با تنها چند پیمانکار بود که در عوض هرکدام از آنها نیز با تعداد اندکی از پیمانکاران سروکار داشتند تا به لایه‌های پایینی ساختار قراردادی کلی می‌رسیدند [۲۱]. سهم SME از سپرده اعتبار بانک‌ها در دهه ۱۹۷۰ اندک بود و در واقع در نیمه دوم دهه به‌دلیل تغییر در تعریف به میزان قابل توجهی کاهش یافت. تعریف SMEs تا سال ۱۹۷۲ بنگاه ۵ تا ۱۹۹ کارکن بود که بعد از آن به ۵ تا ۲۹۹ کارکن تغییر کرد. رژیم چون دو هوان به بنگاه‌های کوچک دسترسی بهتری به اعتبارات بانکی نسبت به شرکت‌های بزرگ داد. سهم اعتبارات بانکی SME تا اواسط دهه ۱۹۸۰ به ۴۵ درصد نسبت به ۲۰٪ تا ۳۰٪ در طول دهه ۱۹۷۰ افزایش یافت [۱۹].

در سال ۱۹۸۸ با جایگزینی یک دولت منتخب مردمی به‌جای دولت نظامی، فعالیت برای بخش خصوصی مهیاتر شد و آزادسازی و خصوصی‌سازی شدت گرفت. حوزه‌های استراتژیک جدیدی برای بنگاه‌های کوچک و متوسط انتخاب شد و تعداد آنها از ۲۳ در سال ۱۹۷۹ به ۲۳۵ حوزه در ۱۹۸۹ افزایش یافت. دولت همچنین مقرراتی برای پیمانکاری وضع کرد. تا سال ۱۹۸۷ تعداد ۳۳۷ شرکت بزرگ به‌عنوان خریدار و ۲۱۶۶ بنگاه کوچک و متوسط به‌عنوان پیمانکار در ۴۱ شاخه تولیدی انتخاب شدند؛ آنها پشتیبانی مالی، معافیت مالیاتی و کمک فناورانه دریافت کردند [۲۰].

با آغاز خصوصی‌سازی در دهه ۱۹۸۰، دولت وام‌ها را کنترل می‌کرد و دست‌کم تا اواسط دهه ۱۹۹۰ ضمانت وام‌های بانک‌های

تجاری را می‌پذیرفت. تلاش‌هایی صورت گرفت تا بخشی از وام‌ها به سمت بنگاه‌های کوچک و متوسط هدایت شود. نتیجه موفقیت‌آمیز نبود چون بانک‌ها اغلب از اجرای سقف‌های تعیین شده خودداری می‌کردند. تفسیر دلخواه بانک‌ها از سقف اندازه بالاتر (تا حداکثر ۸۰۰ و ۱۰۰۰ کارمند) به بانک‌ها کمک کرد تا کوچک‌ترین شرکت‌ها را از جدول وام‌دهی خارج کنند. بانک‌های دولتی هم علیه شرکت‌های کوچکتر تبعیض قائل شده و روی شرکت‌های بزرگ و پیمانکاران آنها متمرکز می‌شدند. البته دو بانک تخصصی دولتی برای وام دادن منحصراً به بنگاه‌های کوچک و متوسط تعیین شد: بانک صنعتی کره^۱ و بانک ملی شهروندی^۲. نیاز به ضمانت‌های قوی برای دریافت اعتبار از موانع اصلی برای بنگاه‌های کوچک و متوسط بود. دولت برای کاهش این مشکل صندوق ضمانت اعتبار کره که در سال ۱۹۷۶ تأسیس شده بود را موظف کرد که تنها در خدمت بنگاه‌های کوچک و متوسط باشد. اکثریت ضمانت‌ها به بنگاه‌هایی داده می‌شد که وزارت تجارت و صنعت تعیین می‌کرد و عمدتاً پیمانکاران چپول‌ها بودند. در سال ۱۹۸۸ کل اعتبار بنگاه‌های کوچک و متوسط از نظام بانکی رسمی ۲۵ میلیون دلار بود که تقریباً نصف بدهی بخش بنگاه‌های کره^۳ بود. نصف دیگر اعتبار برای بنگاه‌های کوچک و متوسط تا ابتدای دهه ۱۹۹۰ از نهادهای مالی غیررسمی تأمین می‌شد که هزینه اعتبار آنها بسیار بالاتر از بانک‌ها بود [۲۰].

کره جنوبی در سال ۱۹۹۶ به عضویت OECD درآمد و در همان سال اداره کسب‌وکار کوچک و متوسط (SMBAs)^۴ به‌عنوان یک اداره دولتی مرکزی برای اجرای سیاست‌های SME، زیر نظر وزارت تجارت، صنعت و انرژی ایجاد شد. بحران مالی شرقی آسیا در اواخر سال ۱۹۹۷، موجب ورشکستگی‌های پی‌درپی چپول‌ها و اخراج کارکنان آنها شد.

پس از وقوع بحران مالی ۱۹۹۷، دولت کره جنوبی برای خارج شدن از بحران بر مبنای توصیه صندوق بین‌المللی پول تصمیم به خرد کردن چپول‌ها گرفت. طرح بیگ‌دیل در جهت خرد کردن این گروه‌ها تا حدود زیادی مورد استقبال مردم قرار گرفت، اما به‌رغم تلاش‌های فراوان، به‌دلیل ساختار قوی چپول‌ها دولت نتوانست در اجرای این سیاست موفق باشد [۱۸].

دولت جدید کره پس از بحران تأیید کرد که وخامت بحران اقتصادی ارتباط مستقیم با تبعیض علیه بنگاه‌های کوچک و متوسط داشته است و قرن بیست‌ویکم عصر بنگاه‌های کوچک و متوسط خواهد بود. نقش بنگاه‌های کوچک و متوسط به‌عنوان راهکاری به مشکل بیکاری، که پس از بحران به ۸ درصد رسیده بود، کاملاً به رسمیت شناخته شد. استراتژی اقتصادی براساس توسعه اقتصاد دانش‌بنیان، تجارت الکترونیکی و سرمایه خطرپذیر قرار گرفت [۲۰].

نگاه جامعه به چپول‌ها بدبینانه شد و رشد طبقه متوسط و فردگرایی باعث شد تا افراد زیادی ترجیح دهند بنگاه کوچک خصوصی ایجاد کنند. حضور سرمایه‌گذاران خارجی نیز زمینه مشارکت بنگاه‌های کوچک و متوسط با آنها و نفوذ به بازارهای صادراتی را نیز فراهم‌تر کرد. بین سال‌های ۱۹۹۷ تا ۲۰۰۶ تعداد بنگاه‌های کوچک و متوسط از ۲,۶۷ میلیون به ۳,۰۲ میلیون رسید و سهم‌شان در کل بنگاه‌های اقتصادی از ۹۹,۱ درصد به ۹۹,۹ درصد افزایش یافت. همچنین سهم اشتغال نیز از ۷۴,۴ درصد به ۸۷,۵ درصد افزایش یافت [۲۰].

همچنان که در جدول ۳ نیز قابل مشاهده است، افزایش چشمگیر سهم بنگاه‌های کوچک و متوسط از تولید، اشتغال و ارزش‌افزوده طی سه دهه از سال ۱۹۷۰ تا سال ۲۰۰۰، رشد قابل توجه این بخش را در کره جنوبی نشان می‌دهد.

1. The Industrial Bank of Korea (Evolved From Small and Medium Industry Bank)
2. The Citizen National Bank
3. Korean Enterprises Debt
4. Small and Medium Business Administration

جدول ۳. تغییر نقش اقتصادی بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط در کره جنوبی [۲۰]

شاخص / سال	۱۹۷۰	۲۰۰۰
سهم از تعداد	۹۷,۱	۹۹,۳
سهم SME از اشتغال	۴۹	۷۴
سهم SME از ارزش افزوده	۲۸,۵	۵۰,۲
سهم SME از تولید	۳۰,۳	۴۷,۴
سهم SME از صادرات	۳۲,۲	۳۷

در سال ۲۰۱۷، وزارت بنگاه‌های کوچک و متوسط و استارت‌آپ‌ها جانشین اداره کسب‌وکارهای کوچک شد. بسیاری از قوانین ویژه کسب‌وکارهای کوچک پس از عضویت کره جنوبی در OECD و نهادسازی ویژه برای کسب‌وکارهای کوچک و متوسط به تصویب رسیده است؛ از جمله:

- قانون اقدامات ویژه برای کسب‌وکارهای خطرپذیر مصوب ۱۹۹۷،
- چارچوب قانونی کسب‌وکارهای کوچک اصلاح کامل در ۲۰۰۷،
- قانون تسهیل خرید محصولات تولیدی بنگاه‌های کوچک و متوسط و حمایت از توسعه بازارهای آنها (مصوب ۲۰۰۹)،
- قانون حمایت از تأسیس بنگاه‌های کوچک و متوسط اصلاح کامل در ۲۰۰۷،
- قانون حمایت از بنگاه‌های خرد مصوب ۲۰۱۵.

به دلیل تنفر و بیزاری شدید اجتماعی از مشکلات اشتغال، دولت کره دسته‌ای از سیاست‌ها را دائمی کرده تا خروج کسب‌وکارها از بازار را محدود سازد. دولت طیفی از سیاست‌ها را در پیش می‌گیرد تا از شرکت‌های کوچک در مقابل رقابت حفاظت کند. مزایای چشم‌نواز و معافیت‌های قانونی این نوع کسب‌وکارها باعث شده است تعداد محدودی از آنها به دنبال رشد باشند. بهره‌وری نیروی کار آنها در بخش تولیدی یک‌سوم و در بخش خدماتی ۴۵ درصد شرکت‌های بزرگ است [۴].

جدول ۴. تغییرات نهاد توسعه کسب‌وکار در کره جنوبی از ۱۹۹۶ تا کنون [۲۲]

تغییرات نهادی	سال
پیوستن به OECD و ایجاد اداره کسب‌وکار کوچک و متوسط (SMBA) زیر نظر وزارت تجارت، صنعت و انرژی	۱۹۹۶
تقویت سیاست‌ها و عملکردهای خدماتی با توجه به سازماندهی مجدد دولت	۱۹۹۸
ایجاد گروه پشتیبانی بنگاه‌های کوچک و تقویت دفاتر منطقه‌ای	۲۰۰۵
گشایش بخش پشتیبانی تدارکات عمومی برای گسترش خرید محصولات از بنگاه‌های کوچک و متوسط	۲۰۰۶
باز کردن مرکز خدمات مشتری برای بهبود خدمات پشتیبانی مشتری	۲۰۰۷
تقویت ظرفیت SMBA برای اجرای سیاست‌های ملی	۲۰۰۹
گشایش دفتر سازمانی با پتانسیل بالا برای تقویت ظرفیت بنگاه‌های با پتانسیل بالا	۲۰۱۳
تشکیل وزارت بنگاه‌های کوچک و متوسط و استارت‌آپ‌ها و ایجاد بخش همکاری‌های بین‌المللی و ۳ شعبه منطقه‌ای	۲۰۱۷
ایجاد تیم استراتژی صنعت آینده	۲۰۱۹
تشکیل بخش اقتصاد پلتفرم آنلاین، تیم برنامه‌ریزی نوآوری تولید هوشمند کوچک و متوسط، بخش توسعه بنگاه‌های خرد هوشمند، تیم همکاری رسانه‌ای	۲۰۲۰

۲-۴. ساختار سازمانی

از ژوئیه ۲۰۱۷، وزارت بنگاه‌های کوچک و متوسط و استارت‌آپ‌ها (MSS)^۱ به‌عنوان جدیدترین و هجدهمین وزارتخانه کره جنوبی تشکیل شده و جایگزین SMBA می‌شود. وزارت SME ها و استارت‌آپ‌ها، یک سازمان دولتی است که هدف آن تقویت رقابت‌پذیری و حمایت از نوآوری بنگاه‌های کوچک و متوسط (SMEs) و بنگاه‌های خرد است. مأموریت MSS توسعه و اجرای سیاست‌های دولت در سه حوزه ترویج رشد کسب‌وکار در تمام مراحل توسعه، تقویت کسب‌وکارهای نوپا و حمایت از بنگاه‌های خرد است.^۲

وزارتخانه شامل چهار دفتر^۳ کل برنامه‌ریزی و هماهنگی، سیاستگذاری SME، استارت‌آپ و نوآوری مخاطره‌آمیز و سیاستگذاری بنگاه‌های خرد بوده که بخش‌های هریک از دفاتر در ادامه ذکر شده است. همچنین وزارتخانه ۱۳ دفتر منطقه‌ای دارد که اغلب شامل بخش‌های هماهنگی، حمایت از رشد، استارت‌آپ، بنگاه خرد و بخش نوآوری منطقه‌ای می‌شود (شکل ۲).

■ دفتر برنامه‌ریزی و هماهنگی

● اداره کل برنامه‌ریزی (بخش برنامه‌ریزی و نوآوری، بخش بودجه و مدیریت سازمانی، بخش اصلاحات نظارتی و امور حقوقی، بخش مدیریت ICT، بخش فوریت‌ها و بلاای طبیعی).

■ دفتر سیاستگذاری SME

● اداره کل سیاست‌های SME (بخش هماهنگی سیاست، بخش سیاست محیطی بنگاه‌ها، بخش تحلیل و ارزیابی سیاست، بخش تجارت و همکاری بین‌المللی)،

● اداره کل سیاست رشد جهانی (بخش سیاست رشد جهانی، بخش مالی، بخش سیاستگذاری منابع انسانی، بخش سیاست بازار)،

● اداره کل سیاست نوآوری فناوری (بخش سیاست نوآوری فناوری، بخش نوآوری دیجیتال، بخش توسعه فناوری، بخش حفاظت از فناوری)،

● اداره کل سیاست‌های منطقه‌ای کسب‌وکار (بخش سیاست نوآوری کسب‌وکار منطقه‌ای، بخش نوآوری تولید، بخش تجدید ساختار شرکت، بخش بهبود محیط منطقه‌ای).

■ دفتر استارت‌آپ و نوآوری مخاطره‌آمیز

● اداره کل سیاستگذاری استارت‌آپ (بخش سیاستگذاری استارت‌آپ، بخش فنی استارت‌آپ، بخش زیست بوم استارت‌آپی، بخش سیاستگذاری جوانان، بخش ارتقای اقتصاد سایبری، بخش تیم استراتژی صنعتی آینده)،

● اداره کل سیاست سرمایه‌گذاری خطرپذیر (بخش سیاستگذاری سرمایه‌گذاری خطرپذیر، بخش سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذاری خطرپذیر، بخش مدیریت و نظارت بر سرمایه‌گذاری)،

● اداره برنامه‌ریزی نوآوری مناطق ویژه اقتصادی (بخش سیاستگذاری مناطق ویژه اقتصادی، بخش مدیریت مناطق ویژه اقتصادی، بخش پشتیبانی مناطق ویژه اقتصادی).

■ دفتر سیاستگذاری بنگاه‌های خرد

● اداره کل سیاستگذاری بنگاه‌های خرد (بخش کمک به بنگاه‌های خرد، بخش بنگاه‌های خرد دیجیتال، بخش ارتقای رشد بنگاه‌های خرد، بخش کسب‌وکار منطقه‌ای، بخش بازار سنتی، تیم هماهنگی بازاریابی)،

1. Ministry of SMEs and Startups

<https://www.mss.go.kr>

3. Office

۲. مأموریت و ساختار سازمانی در سایت وزارتخانه به آدرس زیر قابل مشاهده است:

- اداره کل سیاست همکاری برد-برد (بخش سیاست همکاری برد-برد، بخش تنظیم منطقه تجاری، بخش بهبود تجارت ناعادلانه)،
 - اداره پشتیبانی بهبودی کووید ۱۹ (بخش بازیابی و بهبود زیان بنگاه های خرد، بخش راه اندازی مجدد بنگاه های خرد).
- سازمان های وابسته به وزارتخانه که در اجرای سیاست ها همکاری می کنند عبارتند از: فدراسیون بنیادهای ضمانت اعتباری (KOREG)، شرکت کسب و کار کوچک و متوسط (SBC)، آژانس فناوری و ارتقای اطلاعات کره (TIPA)، مرکز توزیع مشاغل کوچک (SBDC)، بنگاه کوچک و خدمات بازاریابی (SEMAS)، مؤسسه توسعه استارت آپ و کارآفرینی کره (KISED)، شرکت سرمایه گذاری خطرپذیر کره (KVIC)، مؤسسه کسب و کار کوچک کره (KOSBI)، شرکت مالی فناوری کره (KIBO).^۱

شکل ۲. ساختار سازمانی وزارت بنگاه های کوچک و متوسط و استارت آپ هادر کره جنوبی [۲۲]



1. Korea Federation of Credit Guarantee Foundations (KOREG), Small and Medium Business Corporation (SBC), Korea Technology and Information Promotion Agency (TIPA), Small Business Distribution Center (SBDC), Small Enterprises and Marketing Services (SEMAS), Korea Institute of Start-up and Entrepreneurship Development (KISED), Korea Venture Investment Corporation (KVIC), Korea Small Business Institute (KOSBI), Korea Technology Finance Corporation (KIBO).

۳-۴. برنامه‌ها و حمایت‌ها

حمایت‌ها و خدمات وزارت MSS در ۱۱ گروه زیر ارائه می‌شود [۲۲]:

۱ رفع موانع

● اصلاح مقررات برای SME ها و بنگاه‌های خرد: مقرراتی که بر صنایع جدید مرتبط با انقلاب صنعتی چهارم تأثیر می‌گذارد و مقررات غیرمنطقی و سایر مشکلات بنگاه‌های کوچک و متوسط و خرد شناسایی و حل می‌شود.

۲ محیط کسب‌وکار

● توسعه تقاضای داخلی و پشتیبانی بازاریابی: MSS دولت‌های مرکزی و محلی، شرکت‌های دولتی و مؤسسات عمومی را تشویق می‌کند تا SME ها را ترجیحاً برای قراردادهای تدارکاتی خود در نظر بگیرند. برای این منظور، تعدادی از برنامه‌های خرید عمومی را از طریق سهمیه‌بندی برای محصولات SME و رقابت بین فروشندگان SME اجرا می‌کند. همچنین به گسترش زیرساخت‌های بازاریابی برای محصولات SME با راه‌اندازی سایت‌های خرید خانگی برای SME ها، توسعه برندهای مشترک برای محصولات SME؛ سازماندهی جلسات مشاوره خرید با توزیع‌کنندگان بزرگ‌تر؛ و راه‌اندازی مراکز خدمات پس از فروش مشترک کمک می‌کند. بنابراین به بنگاه‌های کوچک و متوسط و سرمایه‌گذاری در استراتژی‌های فروش، توسعه طراحی، بهبود عملکرد و کیفیت، و فعالیت‌های روابط عمومی کمک می‌کند.

● وام‌های سیاستی نتیجه‌گرا: MSS وام‌ها یا منابع بلندمدت برای ساخت تأسیسات به بنگاه‌های کوچک و متوسط امیدوارکننده‌ای که با وجود تخصص فنی یا پتانسیل کسب‌وکار با مشکلاتی در تأمین منابع مالی از بخش خصوصی مواجه هستند، ارائه می‌دهد. در راستای هم‌گامی با دولت جدید با تأکید بر ایجاد شغل، این کشور قصد دارد با دادن وام، بازپرداخت سود و کاهش کارمزدهای ضمانت، به بنگاه‌های کوچک و متوسط اشتغال‌زا کمک کند. همچنین وام‌های سیاستی را برای مراحل مختلف رشد ارائه می‌دهد و دسترسی بهتر به وام‌های سیاستی را برای بنگاه‌های اجتماعی و بنگاه‌های خرد ارائه خواهد داد که با گسترش وام‌ها و ضمانت‌ها مشاغل با کیفیت بالا ایجاد می‌کنند. همچنین با ارائه کمک به‌موقع به کسانی که مشکلات مدیریتی دارند، به‌عنوان یک شبکه ایمنی مالی برای SME ها عمل می‌کند. به‌عنوان مثال، برای جلوگیری از ورشکستگی‌های زنجیره‌ای ناشی از زیان از حساب‌های دریافتی، بیمه اعتبار تجاری را اجرا می‌کند.

● پشتیبانی برای راه‌اندازی مجدد: MSS سیاست‌های مختلفی را برای کاهش هزینه‌های شکست و اصلاح سیستم‌های تبعیض‌آمیزی که مانع از سرپا شدن SME ها می‌شود اجرا می‌کند. ابتدا، به توان‌بخشی و سازماندهی مجدد کمک می‌کند. دوم، خدمات مشاوره و وام‌هایی را ارائه می‌کند تا اطمینان حاصل شود که SME ها می‌توانند از شکست‌های احتمالی از طریق تبدیل کسب‌وکار بازگردند. سوم، وام‌هایی را برای راه‌اندازی مجدد به بنگاه‌های کوچک و متوسط ارائه می‌کند و از این طریق محیطی اجتماعی ایجاد خواهد کرد که در آن تجربه شکست می‌تواند به دارایی‌های گران‌بهایی برای SME ها تبدیل شود. درنهایت، به بنگاه‌های کوچک و متوسط کمک می‌کند تا مسائل مختلف، اعم از تجاری یا فنی را با تشخیص و راهنمایی کارشناسان خارجی حل کنند. همچنین، با تشخیص و راهنمایی از کارشناسان خارج از بنگاه، به شروع مجدد کمک می‌کند تا به مسائل مختلف، اعم از تجاری یا فنی رسیدگی شود.

۳ استارت‌آپ‌ها

● پشتیبانی از رشد برای استارت‌آپ‌های فناوری: MSS انواع مختلفی از پلتفرم‌های راه‌اندازی فناوری را برای کشف استارت‌آپ‌های امیدوارکننده و افزایش شانس موفقیت آنها از طریق رشد سریع فراهم می‌کند. اول، «برنامه انکوباتور فناوری برای استارت (TIPS)»

برای تیم‌های راه‌اندازی منتخب با سرمایه‌گذاری‌های سرمایه‌گذاران خطرپذیر، بودجه تحقیق و توسعه و تطبیق را فراهم می‌کند. دوم، «دانشگاه‌های رهبر نوپا» استارت‌آپ‌هایی را با زیرساخت‌های عالی ارائه می‌دهند که توسط دانشگاه‌ها پشتیبانی می‌شوند. سوم، «مدارس استارت‌آپ سرمایه‌گذاری هوشمند» از استارت‌آپ‌ها در صنایع دانش‌بنیان امیدوارکننده مانند نرم‌افزار و توسعه محتوا پشتیبانی می‌کنند.

- **محیط استارت‌آپ بهتر و بنیاد قوی‌تر:** MSS با سایر وزارتخانه‌ها برای کاهش مالیات و تسهیل مقررات برای استارت‌آپ‌ها و ایجاد محیطی مطلوب برای کسب‌وکارهای جدید از طریق یک سری اصلاحات همکاری می‌کند. علاوه بر این، با فراهم کردن فضاهای سازنده و آموزشی بیشتر برای کمک به استارت‌آپ‌ها در تحقق ایده‌هایشان، پایه و اساس استارت‌آپ‌ها را گسترش می‌دهد.

۴ کسب‌وکارهای خطرپذیر

- **تأمین مالی زیست بوم‌ها برای کسب‌وکارهای خطرپذیر و استارت‌آپ‌ها:** MSS به کسب‌وکارهای خطرپذیر و استارت‌آپ‌هایی که در تأمین وجوه از منابع خصوصی مشکل دارند، از طریق جمع‌آوری وجوه سرمایه‌گذاری فرشته^۱ کمک می‌کند. اقداماتی مانند راه‌اندازی برنامه‌های سرمایه‌گذاری جمعی و برنامه‌های سرمایه‌گذار فرشته حرفه‌ای و تشویق صندوق‌های خطرپذیر. همچنین کره، صرافی جدید (KONEX)^۲ را برای کمک به سرمایه‌گذاران و یک شبکه اطلاعاتی ادغام و اکتساب (M&A)^۳ برای بنگاه‌های کوچک و متوسط و بنگاه‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر ایجاد کرده است و برای ارائه حمایت مالیاتی از ادغام و اکتساب‌های نوآوری تکنولوژیکی تلاش می‌کند. سایر تلاش‌ها برای ایجاد یک زیست بوم تأمین مالی که راه‌اندازی، رشد، بهبود و سرمایه‌گذاری مجدد را تسهیل می‌کند، شامل ارائه حمایت مالیاتی از سرمایه‌گذاری‌های نسل اول و سایر بنگاه‌هایی است که وجوه بازیابی شده را با فروش سهام کنترلی خود به بنگاه‌های خطرپذیر و راه‌اندازی مجدد سرمایه‌گذاری می‌کنند و وجوه استارت‌آپ‌های جوان را با بنگاه‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر افزایش می‌دهند.

- **حمایت از رشد و ایجاد بنیادی برای بنگاه‌های خطرپذیر:** MSS به بنگاه‌های خطرپذیر کمک می‌کند تا با تأمین منابع انسانی با استعداد و گسترش کسب‌وکار خود در خارج از کشور از طریق بازاریابی جهانی، به بنگاه‌های متوسط یا بزرگ تبدیل شوند. این بنیاد هر سال بنگاه‌های خطرپذیر کره‌ای را بررسی می‌کند تا ببیند مشکلات کجا پیش می‌آید، و با تطبیق سرمایه‌گذاری‌های پیشرو با بنگاه‌های نوپا و جوان برای کسب‌وکارهای تعاونی، از فعالیتهای موفق راه‌اندازی پشتیبانی می‌کند. برای ایجاد پایه‌ای برای زیست بوم سرمایه‌گذاری، به بنگاه‌هایی که به دنبال تأمین مکانی در «خوشه‌های کسب‌وکارهای خطرپذیر» و «مناطق توسعه و ترویج کسب‌وکارهای خطرپذیر» هستند، کمک می‌کند.

۵ نوآوری‌های فناورانه

- **ترویج نوآوری‌های فناورانه:** برای کمک به بنگاه‌های کوچک و متوسط در توسعه و تجاری‌سازی فناوری‌های جدید برای انقلاب صنعتی چهارم، MSS یک سیستم پشتیبانی تحقیق و توسعه ایجاد کرده است که متناسب با مراحل مختلف رشد SMEها (از استارت‌آپ‌ها تا بنگاه‌های متوسط) کمک می‌کند. توسعه محصول جدید توسط استارت‌آپ‌هایی که توسط اساتید یا محققان ایجاد شده‌اند، یا کسانی که سرمایه‌گذاری‌های سرمایه‌گذاران خطرپذیر یا سرمایه‌گذاران فرشته دارند را تسهیل می‌کند. همچنین پشتیبانی R&D را برای بومی‌سازی محصول و بهبود عملکرد ارائه می‌دهد. علاوه بر این، برای بنگاه‌هایی با قابلیت‌های تحقیق و توسعه محدود، فرصت‌هایی برای همکاری تحقیق و توسعه بین دانشگاه‌ها، مراکز تحقیقاتی و سایر مشاغل فراهم می‌کند.

۱. سرمایه‌گذار فرشته (Angel Investor)، سرمایه‌گذاری است که سرمایه یک یا چند شرکت نوپا را فراهم می‌کند و برخلاف یک شریک، سرمایه‌گذار فرشته به‌ندرت در مدیریت شرکت دخالت خواهد کرد.

۶ منابع انسانی

● **روابط عمومی برای بهترین شیوه‌های SME:** ^۱ MSS به دنبال بنگاه‌های کوچک و متوسط با بهترین شیوه‌های تقسیم سود می‌گردد و آنها را به جوانان جویای کار معرفی می‌کند. همچنین بنگاه‌های کوچک و متوسط را تشویق می‌کند تا برنامه‌های «تسهیم سود آینده» را برای افزایش سطح دستمزد در بنگاه‌های کوچک و متوسط که در آن تعهد می‌دهند سودهای آتی را با کارمندان تقسیم کنند، اتخاذ نمایند.

● **ایجاد شغل و منابع انسانی متناسب با نیازهای SMEها:** MSS منابع انسانی با کیفیت بالا را آموزش می‌دهد و محیطی را ایجاد می‌کند که جویندگان کار با استعداد را از طریق آموزش حرفه‌ای متناسب با نیازهای هر رشته، سیستم‌های کمک‌رسانی به کارکنان، و برنامه‌های حمایتی دبیرستان/ دانشگاه مرتبط با مدیریت و اشتغال، به بنگاه‌های کوچک و متوسط جذب کند.

۷ کسب‌وکارهای خرد

● **اطلاعات و آموزش برای بنگاه‌های خرد:** MSS یک سیستم اطلاعات منطقه کسب‌وکار ایجاد کرده است تا اطلاعات مفیدی را برای استارت‌آپ‌ها فراهم کند، مانند میانگین درآمد، تعداد و جریان تازه‌واردها، و تراکم مناطق کسب‌وکار اصلی. MSS همچنین اطلاعات مفیدی مانند دانش راه‌اندازی و نحوه مدیریت یک فروشگاه را از طریق پخش ۲۴ ساعته منحصراً برای بنگاه‌های کوچک (Yes-TV) ارائه می‌دهد؛ MSS همچنین یک مدرسه راه‌اندازی بنگاه‌های خرد را برای آموزش مناسب در مورد استارت‌آپ‌ها مدیریت می‌کند. علاوه بر این، MSS کارشناسانی مانند استادان ماهر را به مغازه‌ها اعزام می‌کند تا شرایط آنها را تجزیه و تحلیل کنند و با توجه به تجزیه و تحلیل آنها در مورد نکات کسب‌وکار مشاوره دهند.

● **افزایش ظرفیت مدیریت کسب‌وکار و گسترش شبکه ایمنی^۲ بنگاه‌های خرد برای حمایت از معیشت:** MSS از همکاری بنگاه‌های خرد که برای امرار معاش فعالیت می‌کنند، مانند ناوایی‌ها و خشک‌شویی‌ها، حمایت می‌کند؛ MSS در حال ساخت سیستم‌های توزیع و لجستیک با اندازه کوچک و متوسط است.

۸ بازارهای سنتی

● **محیط‌های خرید بهتر و ایمن‌تر:** برای بهبود محیط بازارهای سنتی، MSS به آنها کمک می‌کند تا امکانات پارکینگ خود را بهبود بخشند، تأسیسات فرسوده را تعمیر کنند، و سایه‌بان‌های جدید نصب نمایند و راهروهای ورودی بسازند. همچنین خدمات خرید و تحویل را برای افزایش راحتی مصرف‌کننده ارائه می‌دهد و با انجام منظم بازرسی ایمنی آتش‌نشانی و نصب آشکارسازهای دود در همه مغازه‌ها، یک بازار سنتی امن ایجاد می‌کند.

● **بازارهایی جذاب برای مشتریان:** MSS با سرمایه‌گذاری در ویژگی‌های منحصربه‌فرد هر بازار و منابع گردشگری در مناطق اطراف، به بازارهای سنتی کمک می‌کند تا خود را به مکان‌های خرید پر جنب و جوش و مملو از مناظر، غذاخوری‌ها و کالاهای جذاب بازسازی کنند. همچنین «فروشگاه‌های جوان» را توسعه می‌دهد، جایی که تجار جوان کل محیط بازار را احیا می‌کنند و تلاش‌های بازاریابی مختلفی را برای اطمینان از بازدید مجدد مصرف‌کنندگان دنبال می‌نمایند.

۹ رشد مشترک

● **زیست بوم برای رشد مشترک:** MSS رشد مشترک و همکاری برد-برد بین SMEها و بنگاه‌های بزرگ را ترویج می‌کند تا شکاف بین آنها را کم کند. برای این منظور، در جهت ایجاد یک زیست بوم کسب‌وکار سالم کار می‌کند که در آن SMEها و شرکت‌های بزرگ با گسترش برنامه‌های اشتراک منافع، کمک به کاهش هزینه‌ها از طریق پروژه‌های مشارکتی، و تشویق آنها برای

1. PR for Best SME Practices
2. Safety Network

به اشتراک گذاشتن ثمرات چنین همکاری‌هایی از رشد یکدیگر حمایت می‌کنند.

● **پشتیبانی از همکاری برای رشد مشترک:** برای ترویج رقابت منصفانه بین بنگاه‌های کوچک و متوسط و شرکت‌های بزرگ، و کمک به آنها در ایجاد روابط حمایتی متقابل، MSS به ایجاد طرح تعیین صنعت مناسب برای SME کمک می‌کند. علاوه بر این، مسئولیت اجتماعی شرکتی (CSR) پروژه‌هایی برای تشویق بنگاه‌ها به انجام مسئولیت‌های اجتماعی و ایجاد فرهنگ کسب‌وکار پایدار را اجرا می‌کند.

۱۵ ◀ کسب‌وکار محلی

● **توسعه صنعت تخصصی محلی از طریق SMEها:** به منظور ترویج توسعه متوازن و احیای اقتصادهای محلی، دولت‌های مرکزی و محلی برنامه‌های سالانه‌ای را برای توسعه صنایع تخصصی در هر منطقه ایجاد می‌کنند و تلاش‌های مؤسسات حمایتی SME محلی را برای تدوین برنامه‌هایی برای صنایع محلی و توسعه پروژه‌های حمایتی جمع می‌کنند.

● **احیای اقتصادهای محلی با مناطق ویژه توسعه محلی:** هنگامی که یک دولت محلی برنامه‌هایی را براساس ویژگی‌های محلی منطقه ایجاد می‌کند، «مناطق توسعه محلی ویژه» از طریق فرایند بازنگری تعیین می‌شوند؛ MSS با لغو مقررات مطابق با ویژگی‌های محلی به احیای اقتصادهای محلی کمک می‌کند و قوانین موردی خاص از جمله تفویض اختیارات از دولت مرکزی را اعمال می‌کند.

۱۱ ▶ صادرات

MSS برنامه‌های مختلفی را با هدف کمک به SMEها به منظور گسترش عملیات خود و ورود به زنجیره ارزش جهانی (GVC) ارائه می‌دهد، از جمله وام‌های دولتی، بازاریابی K-WAVE، پشتیبانی تجارت الکترونیک و مراکز خارج از کشور.

● **پشتیبانی متناسب با قابلیت‌های صادرات:** MSS برنامه‌های حمایتی متنوعی را متناسب با قابلیت‌های صادراتی SMEها ارائه می‌دهد. «برنامه کوپن صادرات» به بنگاه‌های کوچک و متوسط که از طریق ارزیابی قابلیت‌های جهانی انتخاب می‌شوند، اجازه می‌دهد تا انواع و ارائه‌دهندگان خدمات پشتیبانی صادرات را انتخاب کنند. این برنامه بسته‌های پشتیبانی را ارائه می‌دهد که تمام مراحل صادرات و گسترش جهانی مانند توسعه برند/طراحی، گواهی‌نامه‌های خارج از کشور، آموزش در مورد تجارت بین‌المللی، بررسی بازارهای خارج از کشور، بازدید از نمایشگاه‌ها و تأسیس بنگاه‌های محلی را پوشش می‌دهد. چنین برنامه‌هایی توسط مراکز پشتیبانی صادرات که در هر دفتر منطقه‌ای MSS راه‌اندازی شده‌اند، ارائه می‌شوند.

● **بنیادی برای توسعه خارج از کشور:** MSS برنامه‌های آنلاین/آفلاین را اجرا می‌کند تا به SMEهای توانمند کمک کند به بازارهای خارج از کشور گسترش یابند. پشتیبانی‌های آفلاین شامل نمایشگاه‌ها و رویدادهای تبلیغاتی مرتبط با رویدادهای جهانی K-WAVE است که توسط شرکت‌های بزرگ سازماندهی شده‌اند؛ همچنین ارائه فضاهای اداری و مشاوره حسابداری/حقوقی برای بنگاه‌های کوچک و متوسط که به دنبال افتتاح شعبه یا راه‌اندازی تجارت در خارج از کشور هستند. در مورد پشتیبانی آنلاین، به SMEها کمک می‌کند تا محصولات خود را از طریق بازارهای آنلاین جهانی مانند Rakuten، Amazon و Taobao بفروشند. همچنین محصولات SME را در صفحات اختصاصی محصول که خریداران خارجی را هدف قرار می‌دهند، تبلیغ می‌کند و آموزش بازاریابی ارائه می‌دهد. هدف این برنامه‌ها تأمین بازارها و خریداران جدید برای بنگاه‌های کوچک و متوسط است و از این طریق بستری مطمئن برای رشد آنها به بنگاه‌های متوسط و «قهرمانان پنهان» ایجاد می‌کند.

۵-۱. پیشینه شکل‌گیری سازمان توسعه بنگاه‌های کوچک و متوسط (کاسگب)

مرکز توسعه صنایع کوچک (KÜSGEM) که در وزارت صنعت و تجارت در قالب یک پروژه آزمایشی در شهر غازیانتپ^۱ در سال ۱۹۷۳ در چارچوب معاهده بین‌المللی بین دولت جمهوری ترکیه و سازمان توسعه صنعتی ملل متحد تأسیس شد؛ شروع به ارائه خدمات به بنگاه‌های صنعتی در مقیاس کوچک کرد. این تلاش‌ها در سال‌های بعد مورد ارزیابی کلی قرار گرفت و اداره کل سازمان توسعه صنایع کوچک (KÜSGET)^۲ فعالیت خود را براساس معاهده بین‌المللی «توسعه خدمات صنایع کوچک» در سال ۱۹۸۴ آغاز کرد. KÜSGET با ارائه خدمات مشاوره فنی با مراکز توسعه بنگاه‌های کوچک، اصول مدیریت مدرن را در آنها به‌کار گرفت و تلاش‌هایی را برای ایجاد و گسترش آگاهی و کیفیت در استانداردهای جهانی، ارتقای سطح تولید فناوری و افزایش ظرفیت اشتغال، تقویت زیرساخت‌های فنی به‌منظور ارائه مهارت‌های مدیریتی معاصر آغاز کرد [۲۳].

براساس معاهده بین‌المللی «ارائه خدمات آموزش صنعتی» که پس از الحاق به فرمان هیئت‌وزیران در سال ۱۹۷۸ لازم‌الاجرا شد، اداره کل مرکز آموزش و توسعه صنعتی (SEGEM)^۴ فعالیت خود را آغاز کرد. SEGEM به‌گونه‌ای طراحی شده بود که شامل آموزش سمینار در کلاس و اجرای آن در کارخانه و در محل کار باشد. تهیه برنامه‌های آموزشی برای فارغ‌التحصیلان جدید دانشگاه و آموزش عالی به‌منظور ارائه تجربیات مهم به آنها، شروع خوبی برای کارمندان حرفه‌ای و پاسخ‌گویی به نیازهای خاص و ویژه سازمان‌های صنعتی بوده است که با هدف افزایش مهارت‌های کاری پرسنل فارغ‌التحصیل دانشگاه یا آموزش عالی در صنعت از طریق برنامه‌های آموزشی در کارخانه، حین کار و آماده‌سازی آنها برای کسب رتبه‌های بالاتر در سازمان‌ها خدمات ارائه می‌داد [۲۳].

به‌دلایلی از جمله محدود بودن مدت زمان ارائه خدماتی که KÜSGET و SEGEM تلاش کردند در چارچوب توافقات پروژه انجام دهند و ناتوانی آنها در رفع نیازهای کل کشور، «قانون تأسیس اداره توسعه و پشتیبانی صنایع کوچک و متوسط (KOSGEB)^۵» با هدف الحاق این دو سازمان و به‌منظور ارائه خدمات جامع، مستمر و گسترده در سراسر کشور در سال ۱۹۹۰ تصویب و لازم‌الاجرا گردید. کاسگب که تا سال ۲۰۰۹ تنها از SMEهای صنعت تولید^۶ حمایت می‌کرد، با توجه به افزایش ارزش‌افزوده تولید و ایجاد اشتغال در بخش‌های غیر از بخش تولید در ترکیه و با توجه به درخواست‌های دریافتی از SMEها در بخش‌هایی غیر از بخش تولید، لزوم افزایش جمعیت هدف کاسگب به‌گونه‌ای که همه SMEها را تحت پوشش قرار دهد به‌وجود آمد [۲۳].

در همین راستا، «قانون اصلاح قانون تأسیس کاسگب» در روزنامه رسمی مورخ ۵ مه ۲۰۰۹ منتشر شد. این اصلاحیه قانون، زمینه‌های قانونی لازم را برای حمایت کاسگب از SMEهایی غیر از آنهایی که در بخش‌های صنعت تولید هستند فراهم کرد. مصوبه هیئت‌وزیران در مورد «تعیین اولویت‌های بخشی و منطقه‌ای بنگاه‌های کوچک و متوسط» که از خدمات و حمایت‌های ارائه شده توسط کاسگب بهره‌مند می‌شوند در سال ۲۰۰۹، اولویت‌های بخشی و منطقه‌ای را نیز مشخص کرد [۲۳].

1. Small Industry Development Center

2. Gaziantep

3. Small Industry Development Organization General Directorate

4. Industrial Training and Development Center General Directorate

5. Law on the Establishment of Small and Medium Scaled Industry Development and Support Directorate

6. Production Industry

جدول ۵. تغییرات نهاد توسعه کسب‌وکار در ترکیه از ۱۹۷۳ تا کنون [۲۳]

تغییرات نهادی	سال
تأسیس مرکز توسعه صنایع کوچک (KÜSGEM) در وزارت صنعت و تجارت	۱۹۷۳
ایجاد اداره کل مرکز آموزش و توسعه صنعتی (SEGEM)	۱۹۷۸
تبدیل مرکز توسعه صنایع کوچک به اداره کل سازمان توسعه صنایع کوچک (KÜSGET)	۱۹۸۴
ادغام KÜSGET و SEGEM و تأسیس اداره توسعه و پشتیبانی صنایع کوچک و متوسط (KOSGEB)	۱۹۹۰
تصویب «قانون اصلاح قانون تأسیس کاسگب»	۲۰۰۹

در آغاز قرن بیست‌ویکم، 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 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 [۲۴].

سیاستگذاران اقتصادی ترکیه به‌منظور سازماندهی اهداف بلندمدت بنگاه‌های کوچک و متوسط، طیف وسیعی از حوزه‌های سیاستی شامل آموزش، تحقیق و توسعه، مقررات دولتی، سیاست‌های رقابتی، قوانین ناظر بر بازار کار، بخش بانکی کارا و سیاست‌های اجتماعی را مورد توجه قرار داده‌اند. این نگاه سیاستی عمدتاً با هدف پیوستن ترکیه به اتحادیه اروپا بوده است. سیاستگذاری و وضع قوانین مربوطه در حوزه بنگاه‌های کوچک و متوسط ترکیه در چارچوب منشور بولونیا^۱ و منشور اروپا^۲ در خصوص بنگاه‌های کوچک و متوسط صورت گرفته است. همچنین قوانین و مقررات مربوط به سیاست‌های صنعتی و بنگاهی خود را در مشارکت با برنامه اتحادیه اروپا همچون برنامه چندساله بنگاه‌های کوچک و متوسط اتخاذ می‌کند [۲۵].

طبق جدول ۶، در دوره سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۰ سهم SME های ترکیه از اشتغال، ارزش افزوده، سرمایه‌گذاری و صادرات افزایش چشمگیری داشته است. نکته بسیار مهم در سیاستگذاری مستمر برای رشد SME ها آن است که محیطی فراهم شود تا مقیاس بنگاه‌ها به‌مرور زمان بزرگ‌تر شوند. همان‌گونه که در جدول ۷ قابل ملاحظه است؛ رشد قابل توجهی در تعداد و درصد بنگاه‌های کوچک، متوسط و بزرگ بین سال‌های ۲۰۰۹ تا ۲۰۲۳ ایجاد شده است. کاهش سهم SME ها از اشتغال و ارزش افزوده در همین دوره زمانی طبق جدول ۶ نیز مؤید موفقیت ترکیه در رشد SME و تبدیل آنها به بنگاه‌های بزرگ است.

جدول ۶. تغییر نقش اقتصادی بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط در ترکیه [۲۶]، [۲۷]، [۲۸]

نقش / سال	۲۰۰۰	۲۰۱۰	۲۰۲۳
سهم SME از اشتغال	۷۶٫۷	۷۸	۷۲٫۷
سهم SME از ارزش افزوده	۲۷	۵۵	۵۰٫۶
سهم SME از سرمایه‌گذاری	۳۸	۵۰	۵۸٫۳
سهم SME از صادرات	۱۰	۵۶	۵۵٫۱

1. Bologna Charter
2. European Charter

جدول ۷. تغییر سهم تعداد بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط در ترکیه [۲۸]

۲۰۲۳		۲۰۰۹		اندازه بنگاه / سال
درصد	تعداد	درصد	تعداد	
۹۳,۶	۳۴۲۰۵۸۰	۹۸,۵	۲۲۵۹۰۶۲	خرد (کمتر از ۱۰ نفر کارکن)
۵,۲۹	۱۹۳۳۰۴	۰,۹	۲۰۵۰۴	کوچک (کمتر از ۵۰ نفر کارکن)
۰,۸۹	۳۲۵۸۵	۰,۵	۱۲۳۳۸	متوسط (کمتر از ۲۵۰ نفر کارکن)
۹۹,۸	۳۶۴۶۴۶۹	۹۹,۹	۲۲۹۱۹۰۴	کل SME

۲-۵. ساختار سازمانی

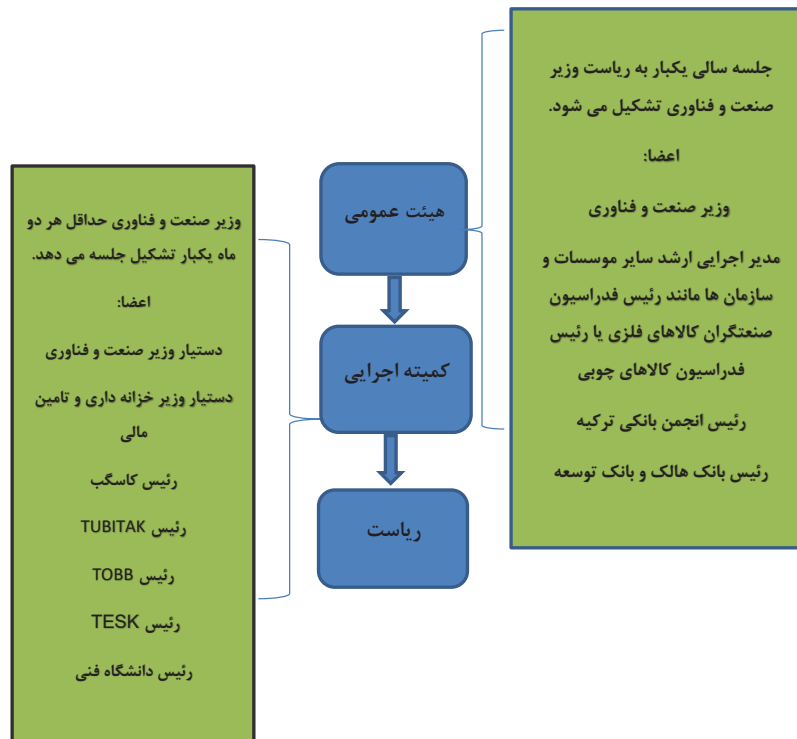
ساختار سازمان کاسگب در سال‌های اولیه از دو بخش مرکز توسعه کارآفرینی کاسگب^۱ (IGEM) و مرکز توسعه فناوری کاسگب^۲ (TEKMER) تشکیل شده بود. تا سال ۲۰۰۳، کاسگب ۲۸ مرکز توسعه کارآفرینی و ۱۱ مرکز توسعه فناوری داشته است. ساختار فعلی کاسگب متشکل از ۴ معاونت و ۶ اداره که به‌طور مستقیم زیر نظر ریاست هستند، است: معاونت ۱ شامل اداره توسعه راهبرد، اداره خدمات پشتیبانی، بخش مشاوران رئیس، معاونت ۲ شامل اداره اتحادیه اروپا و روابط خارجی، اداره مدیریت اطلاعات و پشتیبانی تصمیم‌گیری، معاونت ۳ شامل اداره IT، اداره منابع انسانی، اداره فناوری، نوآوری و تولید محلی، معاونت ۴ شامل اداره کارآفرینی، اداره توسعه SME، اداره مدیریت پروژه. ادارات مستقل زیر نظر ریاست شامل هیئت نظارت و راهنمایی، اداره حسابرسی داخلی، اداره مشاوره حقوقی، اداره مالی، اداره ارتباطات شرکتی و دبیرخانه است. نهادهایی که در اجرای سیاست‌های کاسگب مشارکت می‌کنند عبارتند از: صندوق ضمانت اعتباری (KFG)، شرکت سهامی مدیریت تکنوپارک بیلیسیم وادیس، شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر KOBİ، ابتکار سرمایه‌گذاری ترکیه (TII)، صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر بیلیسیم وادیس، صندوق توسعه منطقه‌ای، صندوق توسعه ترکیه.^۳

1. Enterprise Development Centre of KOSGEB

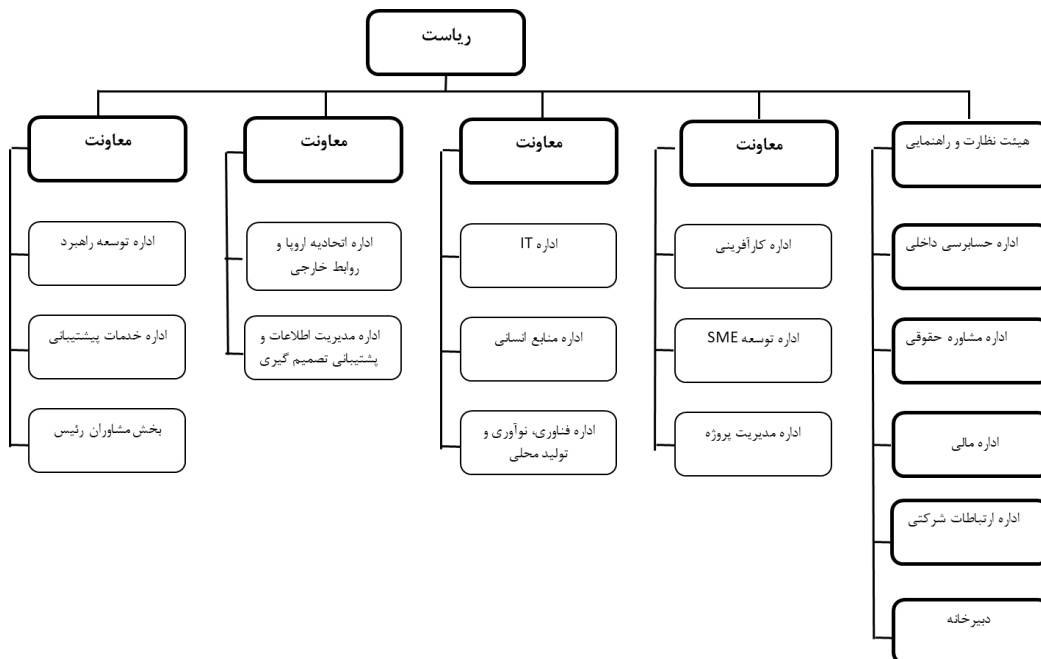
2. Technology Development Centre of KOSGEB

3. Kredi Garanti Fonu A.Ş, Bilişim Vadisi Technopark Management Incorporated Company, KOBİ Venture Capital Investment Trust Inc, Turkish Investment Initiative, Bilişim Vadisi Venture Capital Investment Fund, Regional Development Fund, Technology and Innovation Fund

شکل ۳. هیئت عمومی و کمیته اجرایی کاسگب [۲۳]



شکل ۴. ساختار سازمانی اداره توسعه و پشتیبانی صنایع کوچک و متوسط ترکیه (کاسگب) [۲۳]



1. The Scientific and Technological Research Council Of Türkiye (TUBITAK)
The Union of Chambers and Commodity Exchanges of Türkiye (TOBB)
Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK)

۳-۵. خدمات و حمایت‌های کاسگب

کاسگب مأموریت خود را افزایش سهم بنگاه‌های کوچک و متوسط و کارآفرینان در توسعه اقتصادی و اجتماعی برای رسیدن به ساختاری نوآورانه، فناوری و رقابتی از طریق حمایت‌ها و خدمات مؤثر تعریف کرده است. حمایت‌ها و خدمات متناسب با برنامه‌ها در طی زمان تغییراتی داشته‌اند. حمایت‌های کاسگب در سال ۲۰۰۳ پس از طی یک فرایند سازماندهی مجدد به صورت زیر تعیین شده است:

- توسعه مهارت‌های فناوری SMEs،
- بهبود آموزش SME و دسترسی و استفاده از اطلاعات،
- ارائه سازوکارهای مالی مناسب برای SMEs،
- بهبود زیرساخت مدیریت SME .

پس از سازماندهی مجدد، تعداد حمایت‌های کاسگب از ۸ به ۳۸ مورد افزایش یافته است رویه‌های بوروکراتیک نیز کاهش یافته و ساده شده است. کاسگب، ۳۳ میلیون دلار به خدمات حمایتی در سال ۲۰۰۳ اختصاص داد که معادل ۸۶ درصد از بودجه آن است. تعداد بنگاه‌های کوچک و متوسطی که از این مبلغ بهره‌مند شده‌اند حدود ۱۰ هزار بنگاه می‌باشد [۲۷].

کاسگب همچنین طیف گسترده‌ای از تحقیقات، تجزیه و تحلیل، برنامه‌ریزی و برنامه‌های حمایتی را انجام می‌دهد، از جمله: تجزیه و تحلیل منطقه‌ای و بخشی، برنامه‌های توسعه منطقه‌ای و بخشی، برنامه‌های عملیات منطقه‌ای صنایع کوچک، مشاوره سرمایه‌گذاری و مدیریت، سیستم‌های حمایتی کارآفرینی، تحقیق و تجزیه و تحلیل برای ایجاد یک محیط مناسب، حمایت از راه‌اندازی کسب‌وکار نوپا، برنامه‌ها و پروژه‌ها برای گروه‌های هدف و بخش خاص، مشاوره برای سرمایه خارجی/ سرمایه‌گذاری متقابل، حمایت از تبلیغات، و برنامه‌های همکاری بین کسب‌وکارها. کارکردها عبارتند از: ارائه خدمات بازاریابی، کمک کنترل کیفیت، پشتیبانی ماشین‌آلات و تجهیزات، پیشرفت تکنولوژی، آموزش، تأمین اطلاعات، دسترسی به فضای کاری باکیفیت، سایر خدمات مشاوره، کمک به شرکت در نمایشگاه‌ها و نمایشگاه‌های داخلی و بین‌المللی، تهیه نرم‌افزار و نشریات مرتبط انتشار نتایج تحقیق و توسعه، ترویج محصولات و خدمات، استخدام، خدمات ثبت اختراع، خدمات طراحی مدل مفید و طراحی صنعتی، تهیه و نگهداری وبسایت تجارت الکترونیکی، و تهیه اسناد تحقیق و توسعه [۲۷].

حمایت‌های فعلی کاسگب تحت گروه‌های ذیل دسته‌بندی شده‌اند [۲۳]:

- حمایت‌های کارآفرینی،
- حمایت‌های تحقیق و توسعه، فناوری و تولید محلی،
- حمایت‌های توسعه، رشد و بین‌المللی شدن،
- حمایت‌های تأمین مالی،
- خدمات آزمایشگاهی.

به‌طور نمونه حمایت‌های کارآفرینی شامل آموزش کارآفرینی سنتی، آموزش کارآفرینی مدرن و برنامه حمایتی طرح کسب‌وکار است. آموزش کارآفرینی سنتی، برای کارآفرینان ارائه می‌شود تا دانشی در مورد راه‌اندازی و راه‌اندازی یک کسب‌وکار داشته باشند، از نقش‌ها و مسئولیت‌های خود در این فرایند آگاه شوند و دانش و تجربه‌ای کسب کنند که بتواند مدل کسب‌وکار را برای ایده‌های تجاری آماده کند. این آموزش هم برای کارآفرینانی که می‌خواهند در بخش‌های سنتی کسب‌وکار وارد شوند و هم برای کارآفرینانی که می‌خواهند در آموزش کارآفرینی پیشرفته شرکت کنند، مناسب است.

واحدهای دوره آموزش کارآفرینی سنتی شامل مفاهیم اساسی در کارآفرینی، مشاهده فرصت‌های سازمانی و ایجاد ایده، تحلیل

امکان‌سنجی، مدل‌های کسب‌وکار، مشتریان، پیشنهادهای ارزشی و منابع درآمد، اقتصاد، صنعت، رقابت و تحلیل مشتری، زیرساخت‌های حقوقی، اصول و مدیریت بازاریابی هستند. برنامه حمایتی طرح کسب‌وکار نیز برنامه حمایتی تشویق کارآفرینانی که طرح‌های کسب‌وکار/مدل‌های کسب‌وکار/ایده‌های کسب‌وکارشان را با همکاری بازیگران زیست بوم کارآفرینی و تأیید توسط کاسگب تهیه می‌کنند.

۱-۳-۵. سازوکار حمایت‌های کاسگب

تا قبل از سال ۲۰۰۳ آن دسته از بنگاه‌های کوچک و متوسط که تمایل استفاده از حمایت‌های کاسگب را داشتند، می‌توانستند به‌صورت مستقیم برای خدمات حمایتی مورد نیاز اعلام درخواست کنند و حمایت درخواستی آنها در چارچوب بودجه در دسترس و موجود به آنها ارائه می‌شد. اما بعد از ساختار بندی مجدد سازمان و سازوکار حمایتی آن، بنگاه‌ها پس از ثبت نام در مرکز داده کاسگب، براساس ظرفیت و قدرت رقابتی‌شان به اهداف استراتژیک موجود هدایت می‌شوند. علاوه‌براین، بنگاه‌ها با استفاده از نقشه راه استراتژیک (SRM) مسیر دستیابی به اهداف مدنظر را تشخیص داده و نوع حمایت از آنها براساس اهداف مدنظر تعیین می‌شود.^۱ در چارچوب جدید، مراحل درخواست سازوکار حمایتی شامل ۴ مرحله بوده که به‌صورت خلاصه به‌شرح زیر است [۲۹]

■ انجام غربالگری^۲

در نخستین گام، بنگاه‌های کوچک و متوسط باید در پایگاه داده کاسگب ثبت نام کنند. به‌منظور 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 به‌صورت یک پرسش‌نامه است 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 می‌کند که در حال حاضر بنگاه کوچک و متوسط در چه وضعیتی قرار دارد، درنهایت به کجا خواهد رسید، چگونه می‌تواند به هدف خود دست یابد و چگونه امکان ارزیابی نتایج و دستاوردها وجود دارد. به‌عبارت بهتر، سرفصل‌های موجود در این فرم را می‌توان به‌صورت زیر بیان کرد:

- اطلاعات عمومی در خصوص بنگاه کوچک و متوسط،
- سیستم‌ها و فرایندها،
- خدمات عرضه شده خارجی،^۳
- عملکرد بنگاه کوچک و متوسط،
- فازهای آتی بنگاه کوچک و متوسط،
- خوشه‌بندی بخشی.

در این مرحله نیز، داده‌های به دست آمده از اظهارنامه تکمیل شده در پایگاه داده کاسگب قرار می‌گیرد. بنگاه‌های کوچک و متوسطی که ثبت نام 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 سه‌ساله دریافت کنند را مشخص می‌کنند.

1. Strategic roadmap
2. Screening
3. Externally Supplied Services

■ تهیه نقشه راه استراتژیک (SRM)

از آنجاکه SRM براساس برنامه‌ریزی استراتژیک نیازمحور و براساس توانایی سیستم مدیریت بنگاه است، لذا مهم است که بنگاه‌ها بتوانند نیازها و اهداف خود را به صورت شفاف و واضح بیان کنند. یک SRM مناسب باید بتواند موارد زیر را به صورت کامل پوشش دهد:

- نقطه شروع و نقطه پایانی طرح،
- مشخص کردن دارایی‌های بحرانی،^۱ 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 به صورت آنلاین اقدام به تهیه SRM خود می‌کنند؛ اما 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 می‌شوند. بنگاه‌های حاضر در سه گروه نخست می‌توانند هر هدف خاصی را انتخاب کنند، اما بنگاه‌های حاضر در گروه D تنها به سمت اهداف «توسعه عمومی 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 پایگاه داده کاسگب حضور دارند می‌توانند برای توسعه منطقه‌ای یا برنامه توسعه کارآفرینی، بدون نیاز به SRM درخواست حمایت کنند. درنهایت 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

بعد از آنکه SRM توسط کمیته ارزیابی تأیید شد، فرایند 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 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 مدنظر 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 درخصوص موفقیت‌های کسب شده در زمینه‌هایی همچون سازماندهی، مدیریت، منابع انسانی، فرایندهای تولید، بازاریابی و فرایندهای 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.



بنگاه‌های کوچک و متوسط در نگاه دولتمردان هندی نقش مهمی در ارائه فرصت‌های شغلی بزرگ با هزینه سرمایه نسبتاً کمتر نسبت به صنایع بزرگ ایفا می‌کنند، به صنعتی شدن مناطق روستایی و عقب‌مانده کمک می‌نمایند، در نتیجه، عدم تعادل منطقه‌ای را کاهش می‌دهند و توزیع عادلانه‌تر درآمد و ثروت ملی را تضمین می‌کنند. بنگاه‌های کوچک و متوسط مکمل صنایع بزرگ به‌عنوان واحدهای فرعی هستند و این بخش کمک بزرگی به توسعه اجتماعی-اقتصادی کشور می‌کند.

خادی میراث پرافتخار نهضت آزادی ملی هند به‌شمار می‌رود.^۱ صنایع خادی و روستا (KVI)^۲ دو میراث ملی هند هستند. یکی از مهم‌ترین جنبه‌های KVI در اقتصاد هند این است که با سرمایه‌گذاری سرانه بسیار پایین اشتغال ایجاد می‌کند. بخش KVI نه تنها نیازهای اساسی کالاهای فراوری شده بخش وسیع روستایی کشور را تأمین می‌کند، بلکه اشتغال پایدار را برای صنعت‌گران روستایی فراهم می‌کند. KVI امروزه محصولی نفیس و میراثی است که قومی و همچنین اخلاقی بوده و دارای مشتریان بالقوه قوی در میان رده‌های متوسط و بالای جامعه است.

صنعت الیاف نارگیل یک صنعت سنتی مبتنی بر کشاورزی است که از ایالت کرالا سرچشمه گرفته و در سایر ایالت‌های تولیدکننده نارگیل گسترش یافته است. صنعت صادرات محور و داشتن پتانسیل بیشتر برای افزایش صادرات با ارزش افزوده از طریق مداخلات تکنولوژیکی و محصولات متنوع مانند ژئوتکستایل نارگیل و ... مقبولیت محصولات الیاف نارگیل به دلیل تصویر دوستدار محیط زیست آن به سرعت افزایش یافته است.

۱-۶. پیشینه حمایت از بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط

دوره ۱۹۴۸-۱۹۹۱: در این دوره، به بنگاه‌های خرد و کوچک به‌عنوان ابزاری مؤثر برای گسترش فرصت‌های شغلی، کمک به تضمین توزیع عادلانه درآمد ملی و تسهیل بسیج مؤثر منابع سرمایه و مهارت‌های بخش خصوصی نگریسته شده است. سازمان توسعه بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط که قبلاً به‌عنوان سازمان توسعه صنایع کوچک (SIDO)^۳ شناخته می‌شد در سال ۱۹۵۴ به‌عنوان نهادی عالی برای رشد پایدار و سازمان‌یافته بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط تأسیس شد. طی دو سال بعد، شرکت ملی صنایع کوچک، کمیسیون صنایع خادی و روستا و هیئت‌مدیره الیاف نارگیل نیز راه‌اندازی شد. در این دوره اقدامات حمایتی لازم برای رشد بنگاه‌های کوچک در قالب دسترسی به اعتبار بانکی در برنامه‌های اولویت‌دار وام‌دهی بانک‌های تجاری، معافیت از مالیات غیرمستقیم، برنامه‌های تضمین خرید دولتی، توسعه زیرساخت‌ها و ایجاد مؤسسات کارآفرینی و توسعه مهارت ارائه می‌شد. مؤسسه‌های توسعه MSME که قبلاً به‌عنوان مؤسسه خدمات صنایع کوچک (SISI)^۴ شناخته می‌شد در سراسر هند برای آموزش مهارت‌ها و کارآفرینی به جوانان راه‌اندازی شد و اتاق‌هایی با کمک آلمان و دانمارک برای ارائه خدمات فنی ضروری، مهارت و آموزش برای بنگاه‌های کوچک و متوسط ایجاد شد. در سطح ایالتی، مراکز صنایع منطقه‌ای^۵ در سراسر کشور راه‌اندازی شد [۳۰].

دوره ۱۹۹۹-۱۹۹۱: چارچوب سیاستی حمایت از بنگاه‌های خرد و کوچک در سال ۱۹۹۱ به چارچوب آزادسازی و جایگزینی حمایت با رقابت‌پذیری برای رشد بیشتر بنگاه‌های کوچک در مواجهه با رقابت خارجی و بازار آزاد تغییر کرد. اقدامات حمایتی متمرکز بر بهبود زیرساخت، فناوری و کیفیت شد. مراکز صدور گواهی‌نامه کیفیت راه‌اندازی شد و اتاق‌های خدمات فنی جدید ایجاد شد.

۱. در زمان مبارزات استقلال‌طلبانه هند، جنبش‌هایی برای پوشیدن خادی (Khadi) که نوعی لباس سنتی هندی است، به‌وجود آمد.

2. Khadi and Village Industries
3. Small Industries Development Organization
4. Small Industries Services Institute
5. District Industries Centers

بانک توسعه صنایع کوچک هند (SID-BI) و یک صندوق توسعه و نوسازی فناوری برای تسریع امور مالی و خدمات فنی به بنگاه‌های کوچک و متوسط ایجاد شد. یک طرح توسعه زیرساخت‌های صنعتی (IID) برای ایجاد شهرک‌های صنعتی کوچک برای صنایع کوچک راه‌اندازی شد [۳۰].

دوره ۱۹۹۹ تاکنون: قانون توسعه بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط (MSMED)^۱ در سال ۲۰۰۶ برای رسیدگی به مسائل سیاستی مؤثر بر MSMEها و همچنین پوشش و سقف سرمایه‌گذاری این بخش ابلاغ شد. این قانون به‌دنبال تسهیل توسعه این بنگاه‌ها و همچنین افزایش رقابت‌پذیری آنهاست و اولین چارچوب قانونی برای به رسمیت شناختن مفهوم «کارآفرین» را فراهم می‌کند که هم واحدهای تولیدی و هم نهادهای خدماتی را شامل می‌شود. برای اولین بار بنگاه‌های متوسط را تعریف می‌کند و به‌دنبال ادغام سه‌لایه این بنگاه‌ها یعنی خرد، کوچک و متوسط است. ایجاد صندوق‌های اختصاصی برای ارتقا، توسعه و افزایش رقابت‌پذیری این بنگاه‌ها، ابلاغ طرح‌ها/ برنامه‌ها برای این منظور، سیاست‌ها و شیوه‌های اعتباری مترقی، ترجیح خریدهای دولتی به محصولات و خدمات بنگاه‌های خرد و کوچک، سازوکارهای مؤثرتر برای رفع مشکلات تأخیر در پرداخت به بنگاه‌های خرد و کوچک از دیگر ویژگی‌های این قانون است [۳۱].

در ۹ مه ۲۰۰۷، متعاقب اصلاح قوانین دولت هند، وزارت صنایع کوچک و وزارت کشاورزی و صنایع روستایی ادغام شدند و وزارت بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط (MSME) را تشکیل دادند. این وزارت در حال حاضر سیاست‌ها را طراحی می‌کند و برنامه‌ها، پروژه‌ها و طرح‌ها را ترویج و تسهیل و بر اجرای آنها نظارت می‌کند. مسئولیت اصلی ترویج و توسعه بنگاه‌های کوچک و متوسط برعهده دولت‌های ایالتی است. با این حال، دولت هند، تلاش‌های دولت‌های ایالتی را از طریق ابتکارات مختلف تکمیل می‌کند. نقش MSME و سازمان‌های آن کمک به ایالات در تلاش‌هایشان برای تشویق کارآفرینی، اشتغال و فرصت‌های معیشتی و افزایش رقابت‌پذیری بنگاه‌های کوچک و متوسط در سناریوی اقتصادی تغییر یافته است. طرح‌ها/ برنامه‌های انجام شده توسط وزارتخانه و سازمان‌های آن به‌دنبال تسهیل و تأمین موارد زیر است: الف) جریان کافی اعتبار از مؤسسات مالی/ بانک‌ها، ب) پشتیبانی از ارتقا و نوسازی فناوری، ج) امکانات زیرساختی یکپارچه،^۲ د) امکانات تست مدرن و گواهی کیفیت، ه) دسترسی به شیوه‌های مدیریت مدرن، و) توسعه کارآفرینی و ارتقای مهارت از طریق امکانات آموزشی مناسب، ز) پشتیبانی از توسعه محصول، مداخله طراحی و بسته‌بندی، ح) رفاه صنعت‌گران و کارگران، ط) کمک برای دسترسی بهتر به بازارهای داخلی و صادراتی و ی) اقدامات خوشه‌ای برای ارتقای ظرفیت‌سازی و توانمندسازی واحدها و مجموعه‌های آنها [۳۱].

۲-۶. ساختار سازمانی

وزارت بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط یکی از ۵۴ وزارتخانه هند است. وزارتخانه دارای دو بخش اصلی به نام‌های بخش بنگاه‌های کوچک و متوسط (SME) و بخش کشاورزی و صنعت روستایی^۳ (ARI) است. بخش SME، به بخش‌هایی با وظایف مدیریت، مراقبت، نظارت اداری تقسیم می‌شود. بخش SME مسئول اجرای طرح‌های مربوط به عملکرد و رتبه‌بندی اعتباری و کمک به مؤسسه آموزشی و ... است. این بخش همچنین مسئول تهیه و نظارت بر سند چارچوب نتایج^۴ است که در سال ۲۰۰۹ توسط دبیرخانه کابینه تحت سیستم نظارت و ارزیابی عملکرد^۵ معرفی شد. بخش ARI به مدیریت دو نهاد قانونی یعنی کمیسیون صنایع خادی و روستا (KVIC)^۶ و هیئت ایاف نارگیل و یک مؤسسه تازه‌تأسیس به نام مهاتماگاندی که بر اجرای برنامه ایجاد اشتغال نخست‌وزیر^۷ نظارت می‌کند، تقسیم

1. Micro; Small and Medium Enterprises Development
2. Integrated
3. Agro and Rural Industry (ARI)
4. Results- Framework Document (RFD)
5. Performance Monitoring and Evaluation System (PMES)
6. Khadi and Village Industries Commission
2. Minister's Employment Generation Programme (MEGP)

می‌شود [۳۲].

اجرای سیاست‌ها و طرح‌های برنامه‌های مختلف برای ارائه خدمات زیرساختی و پشتیبانی به بنگاه‌های کوچک و متوسط از طریق دفتر وابسته به آن، یعنی دفتر کمیسر توسعه، شرکت ملی صنایع کوچک (NSIC)^۱، کمیسیون صنایع خادی و روستا انجام می‌شود. کمیسیون (KVIC)، هیئت الیاف نارگیل و مؤسسه ملی کارآفرینی و توسعه کسب‌وکارهای کوچک^۲، مؤسسه ملی بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط^۳، مؤسسه حیدرآباد، مؤسسه کارآفرینی هند^۴، مؤسسه گواهای و مهاتماگاندی برای صنعتی‌سازی روستایی^۵ و انجمن واردات^۶ به اجرای برنامه‌ها کمک می‌کنند [۳۲].

هیئت ملی بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط (NBMSME)^۷ توسط دولت براساس قانون توسعه بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط، ۲۰۰۶ و قوانین وضع شده براساس آن تأسیس شده است. این هیئت عوامل مؤثر بر ارتقا و توسعه MSME و سیاست‌ها و برنامه‌های موجود را بررسی می‌کند و توصیه‌هایی به دولت در تدوین سیاست‌ها و برنامه‌های رشد کسب‌وکارهای خرد، کوچک و متوسط ارائه می‌کند [۳۳].

دفتر کمیسر توسعه (بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط) به وزارت در تدوین، هماهنگی، تطبیق و نظارت بر سیاست‌ها و برنامه‌های مختلف برای ارتقا و توسعه بنگاه‌های کوچک و متوسط در کشور کمک می‌کند. علاوه بر این، طیف گسترده‌ای از امکانات مشترک، خدمات پشتیبانی فناوری، کمک‌های بازاریابی و ... را از طریق شبکه ۳۰ مؤسسه توسعه بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط ارائه می‌دهد. این دفتر همچنین شبکه‌ای از اتاق‌های ابزار و مراکز توسعه فناوری (شامل ۲ مؤسسه آموزش) را اداره می‌کند که نهادهای مستقلی هستند که تحت قانون انجمن‌ها به‌عنوان انجمن ثبت شده‌اند [۳۲].

کمیسیون صنایع خادی و روستا (KVIC) که براساس قانون کمیسیون صنایع خادی و روستا در سال ۱۹۵۶ تأسیس شد، به ترویج و توسعه صنایع خادی و روستا برای ایجاد فرصت‌های شغلی در مناطق روستایی و در نتیجه تقویت آن مشغول است. اقتصاد روستایی این کمیسیون توسط رئیس تمام‌وقت و متشکل از ۱۰ عضو پاره‌وقت اداره می‌شود. KVIC به‌عنوان یکی از سازمان‌های اصلی در بخش غیرمتمرکز برای ایجاد فرصت‌های اشتغال پایدار روستایی غیرکشاورزی با سرمایه‌گذاری سرانه پایین شناخته شده است. این امر همچنین به بررسی مهاجرت جمعیت روستایی به مناطق شهری در جستجوی فرصت‌های شغلی کمک می‌کند. وظایف اصلی KVIC برنامه‌ریزی، ترویج، سازماندهی و کمک به اجرای برنامه‌ها، پروژه‌ها، طرح‌های ایجاد فرصت‌های شغلی از طریق توسعه صنایع خادی و روستاست. برای این منظور، فعالیت‌هایی مانند بهبود مهارت، انتقال فناوری، تحقیق و توسعه، بازاریابی و ... را برعهده می‌گیرد. KVIC فعالیت‌های خود را از طریق هیئت‌مدیره دولتی صنایع خادی و روستا، انجمن‌های ثبت شده و تعاونی‌ها هماهنگ می‌کند. تعداد زیادی مؤسسه خاص صنعت را تحت حمایت خود دارد که در بخش‌های مختلف کشور پخش شده‌اند [۳۲].

هیئت الیاف نارگیل یک نهاد قانونی است که براساس قانون صنعت الیاف نارگیل، سال ۱۹۵۳ برای ترویج توسعه کلی صنعت الیاف نارگیل و بهبود شرایط زندگی کارگران شاغل در این صنعت سنتی تأسیس شده است. هیئت‌مدیره الیاف نارگیل متشکل از یک رئیس تمام‌وقت و ۳۹ عضو پاره‌وقت است. فعالیت‌های هیئت توسعه صنایع الیاف نارگیل از جمله انجام فعالیت‌های تحقیق و توسعه علمی، فناوری و اقتصادی است. جمع‌آوری آمار مربوط به صادرات و مصرف داخلی زعفران و محصولات الیاف نارگیل، توسعه محصولات و طرح‌های جدید، سازماندهی تبلیغات برای ارتقای صادرات و فروش داخلی، بازاریابی محصولات الیاف نارگیل در هند و خارج از کشور،

1. National Small Industries Corporation

4. National Institute for Entrepreneurship and Small Business Development (NIESBD)

5. National Institute for Micro, Small and Medium Enterprises (NI-MSME)

6. Indian Institute of Entrepreneurship (IIE)

7. Mahatma Gandhi Institute for Rural Industrialization (MGIRI)

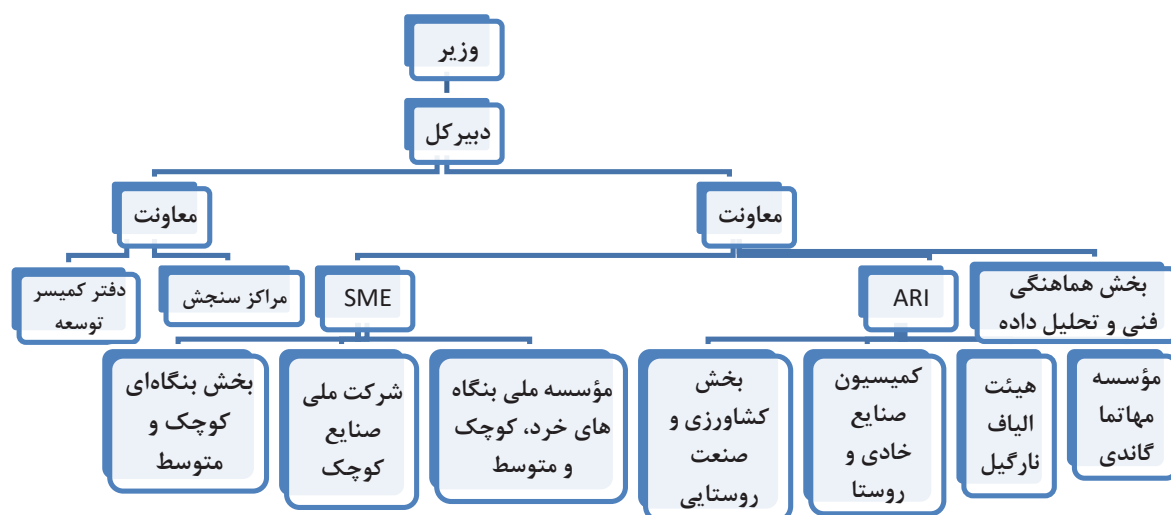
8. Wahrddha Society

7. National Board of Micro, Small and Medium Enterprises

جلوگیری از رقابت ناعادلانه بین تولیدکنندگان و صادرکنندگان، کمک به ایجاد واحدهای تولید محصولات، ترویج تشکیل تعاونی بین تولیدکنندگان محصولات الیاف نارگیل، حصول اطمینان از بازگشت سود به تولیدکنندگان و ... از جمله کارکردهای هیئت است. دو نقطه قوت اصلی صنعت الیاف نارگیل صادرات محور بودن و تولید ثروت از ضایعات (پوسته نارگیل) است [۳۲].

شرکت ملی صنایع کوچک محدود (NSIC)، که در سال ۱۹۵۵ تأسیس شد، توسط رئیس و مدیرعامل رهبری و توسط هیئت مدیره اداره می‌شود. وظیفه اصلی این شرکت ترویج، کمک و تقویت رشد بنگاه‌های خرد و کوچک در کشور است. NSIC انواع خدمات پشتیبانی را برای بنگاه‌های خرد و کوچک فراهم می‌کند که نیازهای مختلف آنها را در زمینه تهیه مواد خام برآورده می‌کند. بازاریابی محصول، رتبه اعتباری، دستیابی به فناوری‌ها، اتخاذ شیوه‌های مدیریت مدرن و ... NSIC برنامه‌ها و پروژه‌های مختلف خود را در سراسر کشور از طریق ۹ دفتر منطقه‌ای، ۳۹ شعبه، ۱۲ دفتر فرعی، ۵ مرکز خدمات فنی، ۳ مرکز توسعه خدمات فنی، ۲ پارک فناوری نرم‌افزار، ۲۳ دفتر توسعه توسعه تجارت NSIC و ۱ دفتر توسعه تجارت خارجی در سراسر کشور اجرا می‌کند [۳۲].

شکل ۵. ساختار سازمانی وزارت بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط در هند [۳۱]



۳-۶. برنامه‌ها و حمایت‌ها

وزارت MSME طرح‌ها و برنامه‌های متعددی برای حمایت از بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط اجرا می‌کند که در ادامه به برخی از این حمایت‌ها اشاره می‌شود [۳۴].

■ **سهولت ثبت شرکت:** از سال ۲۰۱۵ ثبت نام آنلاین با استفاده از گوشی تلفن همراه، بدون هزینه، بدون نیاز به ارائه اسناد و با صدور گواهی در سامانه امکان پذیر شده است.

■ **طرح ارتقای نوآوری، صنعت روستایی و کارآفرینی:** در این طرح که از سال ۲۰۱۵ آغاز شده مقرر شد ۱۰۰ انکوباتور کسب و کار معیشتی و ۲۰ انکوباتور کسب و کار فناوری راه‌اندازی شوند. تا ۳۱ مارس ۲۰۱۸، ۶۲ انکوباتور کسب و کار معیشتی تصویب شده که ۳۳ مورد آن آغاز به کار است، ۸ انکوباتور کسب و کار فناوری تأیید شده و ۵۵ ایده قانع کننده از آنها دریافت شده است.

■ **همکاری بین‌المللی:** دولت هند موافقت‌نامه و تفاهم‌نامه با کشورهای مختلف برای ارتقای همکاری در زمینه MSMEs در حوزه‌های ظرفیت‌سازی، بررسی‌های صنعتی و مطالعات امکان‌سنجی، همکاری سازمانی، شرکت در نمایشگاه‌های تجاری، انتقال فناوری و ... منعقد کرده است.

■ **صندوق ضمانت اعتباری برای بنگاه‌های خرد و کوچک (CGT-MSE):**^۱ طرح ضمانت اعتبار به‌منظور تقویت سیستم اعطای اعتبار و ایجاد جریان اعتبار به بخش و تسهیل وام خرد بدون وثیقه یا ضمانت شخص ثالث ایجاد شده است. دولت هند به‌طور کامل به مجموعه CGTMSE کمک می‌کند.

■ **برنامه سیستم‌های مرکز فناوری (TCSP):**^۲ به‌منظور گسترش و ارتقای شبکه مراکز فناوری در کشور، وزارت MSME برنامه سیستم‌های مرکز فناوری (TCSP) را برای ایجاد ۱۵ مرکز فناوری جدید (TC) و ارتقای مراکز موجود در سراسر کشور اجرا می‌کند. ■ **مشارکت با صنعت:** دفتر توسعه MSME تفاهم‌نامه‌ای با سامسونگ الکترونیک برای راه‌اندازی ۱۰ بنگاه خرد و کوچک فناورانه سامسونگ (آموزشگاه‌هایی برای ارائه مهارت به جوانان در خصوص تعمیر و نگهداری محصولات سامسونگ) امضا کرده است. در این مدارس، تا پایان ۳۱ مارس ۲۰۱۸، ۲۱۷۵ نفر آموزش دیدند که از این تعداد ۱۵۳۸ نفر شاغل بوده‌اند.

■ **بانک اطلاعات MSME:** برای تسهیل ترویج و توسعه MSME ها و افزایش رقابت‌پذیری آنها، وزارت MSME در سال ۲۰۱۶ قوانین توسعه MSME، که طبق آن همه بنگاه‌های کوچک و متوسط باید اطلاعات مربوط به خود را به‌صورت آنلاین ارائه دهند اعلام کرد. این بانک اطلاعات وزارت MSME را قادر می‌سازد تا طرح‌ها و انتقال مستقیم مزایا به بنگاه‌های کوچک و متوسط را ساده‌سازی و نظارت کند. همچنین به واحدهای MSME کمک می‌کند تا اطلاعات شرکت خود را بدون مراجعه به هیچ اداره دولتی به‌روز کنند.

■ **شورای تسهیل بنگاه‌های خرد و کوچک (MSEFC):**^۳ قانون توسعه بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط، مصوب ۲۰۰۶، به دولت‌های ایالتی این اختیار را می‌دهد که یک یا چند شورای تسهیل‌کننده بنگاه‌های خرد و کوچک برای حل‌وفصل اختلافات تأخیر در پرداخت ایجاد کنند. همه ایالت‌ها MSEFC ها را راه‌اندازی کرده‌اند. برخی از ایالت‌ها بیش از یک شورا ایجاد کرده‌اند. در حال حاضر، ۴۹ شورا در سراسر ایالت‌ها وجود دارد. یک پرتال وب نیز در سطح ملی ایجاد شده است که ایالات را قادر می‌سازد تا پرونده‌های تأخیر پرداخت را نظارت کنند.

■ **حمایت مالی از بنگاه‌های کوچک و متوسط در طرح صدور گواهی‌نامه ZED:** طرح ZED توسط نخست‌وزیر در سال ۲۰۱۶ راه‌اندازی شد. این طرح ارتقای نقص صفر و اثر صفر^۴ (ZED) تولید را در نظر می‌گیرد و ارزیابی ZED برای صدور گواهی‌نامه با اهداف زیر انجام می‌شود:

- الف) توسعه اکوسیستمی برای تولید بدون نقص در بنگاه‌های کوچک و متوسط،
- ب) ترویج سازگاری ابزارها و سیستم‌های باکیفیت و تولید کارآمد انرژی،
- ج) فعال کردن بنگاه‌های کوچک و متوسط برای تولید محصولات باکیفیت،
- د) تشویق بنگاه‌های کوچک و متوسط به ارتقای مداوم استانداردهای کیفیت خود در محصولات و فرایندها،
- ه) پیشبرد تولید با اتخاذ فرایندهای تولید نقص صفر و بدون تأثیرگذاری بر محیط زیست،
- و) توسعه افراد حرفه‌ای در زمینه تولید و صدور گواهی‌نامه ZED.

این طرح یک حرکت گسترده برای ایجاد آگاهی مناسب در MSME ها در مورد تولید ZED و ایجاد انگیزه در آنها برای ارزیابی شرکت آنها و حمایت از آنهاست. پس از ارزیابی ZED، بنگاه‌های کوچک و متوسط می‌توانند ضایعات را به میزان قابل توجهی کاهش داده، بهره‌وری را افزایش و بازار را گسترش دهند.

1. Credit Guarantee Fund for Micro and Small Enterprises
2. Technology Center Systems Program
3. Micro and Small Enterprise Facilitation Council
4. Zero Defect Zero Effect



۷. جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

در این گزارش اهداف حمایتی، نحوه شکل‌گیری و روند تکامل نهادهای توسعه کسب‌وکار، ساختار سازمانی، قوانین، برنامه‌ها و ابزارهای حمایتی سازمان‌ها در سه کشور توسعه‌یافته آمریکا، ژاپن، کره جنوبی و دو کشوری که در حمایت از کسب‌وکارهای کوچک و متوسط سابقه طولانی دارند یعنی هند و ترکیه مورد بررسی قرار گرفت.

اداره کسب‌وکارهای کوچک (SBA) در آمریکا در سال ۱۹۵۳ و به موجب قانون کسب‌وکارهای کوچک ایجاد شده است. پیش از آن نیز در دهه‌های ۱۹۳۰ و ۱۹۴۰ میلادی، هم‌زمان با دوره رکود و جنگ جهانی دوم سوابقی از حمایت کسب‌وکارهای کوچک وجود داشته است. هدف از حمایت کسب‌وکارهای کوچک در قانون، تقویت رقابت‌پذیری، ایجاد فرصت‌های عادلانه برای رشد SMEها و حمایت‌های اجتماعی در بحران‌ها و بلایای طبیعی ذکر شده است. همچنین فضای سیاسی اجتماعی دهه‌های ۵۰ و ۶۰ میلادی با توجه به انتقادات به حزب جمهوری‌خواه در حمایت بیش از حد از کسب‌وکارهای بزرگ و همچنین غلبه مکتبی ضدانحصار در پیدایش زمینه شکل‌گیری نهاد ویژه حامی کسب‌وکارهای کوچک مؤثر بوده است.

SBA زیر نظر مستقیم رئیس‌جمهور و دارای شعب ایالتی و منطقه‌ای است و طبق قانون همه نهادهای دولتی مکلف به همکاری با آن هستند. طی ۷۰ سال فعالیت SBA، متناسب با شرایط زمانی و تغییر دولت‌ها، تغییراتی در ساختار، نوع حمایت، عملکرد و به‌ویژه بودجه SBA ایجاد شده است. به‌طور مثال در دهه ۸۰ و در زمان ریاست جمهوری ریگان، کاهش شدید بودجه، کاهش وام‌های مستقیم و برون‌سپاری امور مربوط به وام به بانک‌ها و برعکس در زمان ریاست جمهوری اوباما، افزایش قابل‌توجه بودجه و وام‌های مستقیم و ارتقای مدیر SBA به رتبه کابینه اتفاق افتاده است. حمایت‌های SBA که براساس قانون تعریف شده‌اند، عمدتاً شامل مشاوره و آموزش کسب‌وکارها، کمک به انعقاد قراردادهای دولتی با SMEها و برنامه‌های تأمین مالی است که به روش اعطای وام مستقیم و انواع برنامه‌های همکاری مشترک و ضمانت SBA با بانک‌ها و بخش خصوصی در سرمایه‌گذاری و وام‌دهی اجرا می‌شود.

آژانس بنگاه‌های کوچک و متوسط ژاپن در سال ۱۹۴۸ به‌عنوان یک دفتر فراوزارتی در وزارت صنعت و تجارت بین‌المللی (MITI) تأسیس شده است. راهبرد ژاپن پس از پایان جنگ جهانی دوم در سال ۱۹۴۵ تا پایان دوره رشد بالا در سال ۱۹۷۳، حمایت همه‌جانبه از بنگاه‌های بزرگ منتخب به‌عنوان موتور رشد اقتصادی بوده و هدف از حمایت SMEها در این دوره، مقابله با انحصار بنگاه‌های بزرگ، ممانعت از سوءاستفاده شرکت‌های بزرگ در روابط پیمانکاری و کمک به رشد بنگاه‌های کوچک در رسیدن به صرفه‌های مقیاس بوده است. بدین‌منظور قوانین متعددی در حمایت از کسب‌وکارهای کوچک به تصویب رسیده که مهم‌ترین آنها قانون پایه‌ای کسب‌وکارهای کوچک و متوسط در سال ۱۹۶۳ است. حمایت‌ها در این دوره عمدتاً شامل مشاوره، کمک به ایجاد تعاونی‌ها و کمک مالی به تعداد محدودی از کسب‌وکارهای کوچک که در شرایط سختی به سر می‌بردند بوده است.

در دوران رکود که از اواخر دهه ۱۹۸۰ در ژاپن آغاز شد حمایت از کسب‌وکارهای کوچک در انواع خاصی از صنعت در مناطق خاص در دستور کار قرار گرفت و پس از وقوع بحران مالی شرق آسیا در دهه ۱۹۹۰ و بروز تغییراتی مانند رشد و بلوغ اقتصاد این کشور، پیری جمعیت و کاهش حجم بازار داخلی و در نتیجه نیاز به کشف فرصت‌های جدید خارجی، انقلاب فناوری اطلاعات و پیشرفت جهانی شدن، کسب‌وکارهای کوچک و متوسط با تکیه بر قابلیت نوآوری بیش از پیش مورد توجه و حمایت قرار گرفتند. قانون پایه‌ای کسب‌وکارهای کوچک و متوسط در سال ۱۹۹۹ با رویکرد نوین اصلاح شد و قوانین تکمیلی در راستای حمایت از نوآوری و استفاده از مزیت انعطاف‌پذیری و خلاقیت کسب‌وکارهای کوچک به تصویب رسید. به‌تبع قوانین، انواع حمایت‌های جدید و متنوع

از SMEها آغاز شد که بر مبنای سیاست‌گزینش کسب‌وکارهای کوچک نوآور که بتوانند پیشرفت مستمر خود را ثابت کنند و در صنایع دارای اولویت فعالیت داشته باشند اعمال می‌شد.

در حال حاضر آژانس کسب‌وکارهای کوچک ژاپن ذیل وزارت اقتصاد، تجارت و صنعت، مسئول تدوین سیاست‌های مربوط به کسب‌وکارهای کوچک است که دو بازوی اجرایی «سازمان بنگاه‌های کوچک و متوسط و نوآوری منطقه‌ای، ژاپن (SMRJ)» و «سازمان تجارت خارجی ژاپن (JETRO)» با همکاری مراکز حمایت منطقه‌ای، اتاق‌ها و انجمن‌های بازرگانی و صنعت، شرکت تأمین مالی ژاپن و شرکت‌های ضمانت اعتبار، برنامه‌های حمایتی را که عمدتاً شامل تأمین مالی، مالیات، مشاوره و آموزش هستند اجرا می‌کنند.

کره جنوبی نیز همچون ژاپن در دوران جهش و بلوغ رشد اقتصادی بر بنگاه‌های بزرگ تمرکز داشته و حمایت از SMEها در دهه ۱۹۸۰ با اهداف اجتماعی و سیاسی صورت گرفته است. از دهه ۱۹۷۰ روابط پیمانکاری میان بنگاه‌های کوچک و بزرگ در کره وجود داشته که در دهه ۱۹۸۰ با منطبق اقتصادی کاهش هزینه‌های معاملاتی در قراردادهای پیمانکاری از سوی دولت حمایت شده است.

اداره کسب‌وکارهای کوچک و متوسط (SMBA)، در سال ۱۹۹۶ ذیل وزارت صنعت، تجارت و انرژی کره جنوبی تشکیل شد. با بروز بحران مالی شرق آسیا در سال ۱۹۹۷، نگاه دولت و جامعه به SMEها به‌عنوان راهکاری برای کاهش بیکاری تغییر کرد. کره جنوبی در سال ۲۰۱۷، وزارت استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای کوچک را ایجاد کرد که علاوه بر پیگیری اهداف حمایت اجتماعی از بنگاه‌های خرد و کوچک، با توجه به قابلیت نوآوری SMEها از کسب‌وکارهای جدید و نوآور نیز حمایت کند. برنامه‌های حمایتی از SMEها شامل تأمین مالی، کمک به راه‌اندازی مجدد، صادرات و بازاریابی؛ در حوزه کسب‌وکارهای خرد شامل ارائه اطلاعات، آموزش و مشاوره و گسترش بازار و در حوزه استارت‌آپ‌ها شامل سیاست‌های مالیاتی، بهبود مقررات، توسعه سرمایه‌گذاری خطرپذیر، پشتیبانی از تحقیق و توسعه و ... است. در حالی که حمایت‌ها شامل عموم SMEها و استارت‌آپ‌ها می‌شود، اما وزارتخانه با تعریف معیارهایی همچون اشتغال‌زایی، دارا بودن تخصص فنی، پتانسیل بالای رشد، قابلیت‌های صادراتی، نوآور بودن، دارای فناوری و ... به‌نحوی در انتخاب SMEها اولویت‌گذاری می‌کند.

اداره توسعه صنایع کوچک و متوسط (کاسگب) در ترکیه در سال ۱۹۹۰ از ادغام دو سازمان دولتی که هر دو براساس معاهدات بین‌المللی در دهه ۱۹۷۰ تشکیل شده بودند و عملکرد موفقی داشته‌اند ایجاد شد. یکی از آنها با هدف ارائه خدمات به بنگاه‌های صنعتی و دیگری با هدف ارائه خدمات آموزشی سازماندهی شده بود. کاسگب که ذیل وزارت صنعت ترکیه فعالیت می‌کند، از سال ۲۰۰۹ همه SMEهای کشور را علاوه بر بخش صنعت پوشش داده و مأموریت خود را توسعه اقتصادی و اجتماعی برای رسیدن به ساختاری نوآورانه و رقابتی تعریف کرده است.

برنامه‌های حمایتی عموماً شامل کمک به توسعه مهارت‌های فنی و مدیریتی، دسترسی به اطلاعات، بهبود آموزش و تأمین مالی است. حمایت‌ها به‌صورت گزینشی و بر مبنای اولویت‌های بخشی و منطقه‌ای و توسعه خوشه‌ها صورت می‌پذیرد. متقاضیان براساس ظرفیت و قدرت رقابتی به اهداف استراتژیک کاسگب هدایت می‌شوند و کاسگب پس از ارزیابی عملکرد بنگاه‌ها در دوره سه‌ساله تصمیم می‌گیرد حمایت‌ها ادامه یابند یا متوقف شوند.

وزارت بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط یکی از ۵۴ وزارتخانه هند بوده که در سال ۲۰۰۷ از ادغام وزارت صنایع کوچک و وزارت کشاورزی و صنایع روستایی ایجاد شده است. هند سابقه طولانی پنجاه‌ساله در حمایت از کسب‌وکارهای خرد و کوچک دارد و پیش از تشکیل وزارتخانه سازمان‌های متعددی در این کشور به اجرای برنامه‌های حمایتی پرداخته‌اند. اولین نهاد، سازمان توسعه صنایع کوچک است که در سال ۱۹۵۴ تأسیس شده و شرکت ملی صنایع کوچک، کمیسیون صنایع خادی و روستا و هیئت‌مدیره



الیاف نارگیل نهادهای دیگری هستند که در دهه ۱۹۵۰ ایجاد شده‌اند. مؤسسات آموزشی، خدماتی و مالی متعددی نیز در طی زمان تشکیل شده‌اند که بسیاری از آنها در حال حاضر نیز مشغول به ارائه و توسعه خدمات خود به کسب‌وکارهای کوچک هستند. هدف از حمایت کسب‌وکارهای کوچک در هند، توسعه اشتغال روستایی، رفع عدم تعادل‌های منطقه‌ای و در کل توسعه اجتماعی و اقتصادی است. انواع حمایت‌های بهبود مهارت، انتقال فناوری، بازاریابی و ... در قالب طرح‌ها و برنامه‌های متنوع و پراکنده ارائه می‌شود و سازوکار و معیار مشخصی برای گزینش متقاضیان تعریف نمی‌شود. وزارتخانه، سیاست‌ها و برنامه‌های حمایتی را طراحی می‌کند و مسئولیت اصلی اجرای آنها با دولت‌های محلی است.

با مرور تجربه کشورهای مورد بررسی نکات زیر قابل استخراج هستند که می‌توانند در هدف‌گذاری، اصلاح ساختار نهاد متولی، برنامه‌ریزی و سیاست‌گذاری در خصوص SMEها در داخل کشور مورد توجه قرار گیرند:

■ اهداف

● بستر و زمینه ایجاد نهادهای ویژه حامی SME در اکثر کشورهای مورد بررسی، بروز دوگانگی میان بنگاه‌های بزرگ و کوچک بوده است. رسیدن به رشد اقتصادی بالا در کشورهای ایالات متحده آمریکا، ژاپن و کره جنوبی با تکیه بر بهره‌وری و صرفه‌مقیاس بنگاه بزرگ و عدم تعادل‌های منطقه‌ای به‌ویژه در هند و آمریکا موجب شکل‌گیری فضای انتقادی در حمایت بیش از حد کشورها از بنگاه‌های بزرگ و مناطق خاص و انحصارهای ایجاد شده توسط بنگاه‌های بزرگ بوده که در این میان فشارهای اجتماعی و سیاسی، دولت‌ها را مجبور به نهادسازی و قانونگذاری برای کسب‌وکارهای کوچک کرده است.

● کشورهای مختلف اهداف متنوعی را در حمایت از SMEها دنبال می‌کنند که متناسب با شرایط کشور و در ادوار زمانی مختلف بعضاً تحول قابل توجهی در اهداف صورت گرفته و متناسب با آنها ساختارها، برنامه‌ها، قوانین، مقررات و ... دستخوش تغییر می‌شوند. در ژاپن و کره جنوبی در سال‌های رشد بالای اقتصادی و در ابتدای مسیر توسعه عمدتاً با نگاه سیاسی اجتماعی به بنگاه‌های کوچک و متوسط توجه شده و منطق اقتصادی در حاشیه بوده است و در دو دهه اخیر با تمرکز بر ویژگی‌های نوآوری و انعطاف‌پذیری SMEها، حمایت از آنها با هدف رشد فرهنگ کارآفرینی، افزایش نوآوری، کسب فرصت‌های جدید، دسترسی به بازارهای خارجی و بهبود وضعیت اشتغال افزایش یافته است. ترکیه در دهه ۱۹۷۰ حمایت‌های خود را از SMEها تحت معاهدات بین‌المللی آغاز کرده و در حاضر عمدتاً با هدف پیوستن به اتحادیه اروپا و در چارچوب اولویت‌های بخشی و منطقه‌ای به حمایت از SMEها می‌پردازد.

● در ایالات متحده آمریکا و هند، اهداف اجتماعی و سیاسی در حمایت از کسب‌وکارهای کوچک همواره در اولویت بوده‌اند. آمریکا در سابقه هفتادساله خود در حمایت از کسب‌وکارهای کوچک به دنبال تقویت رقابت‌پذیری، ایجاد فرصت‌های عادلانه برای کسب‌وکارها و حمایت‌های اجتماعی در شرایط بحرانی مانند رکود اقتصادی یا شیوع کرونا داشته است. هند در سابقه پنجاهساله خود در حمایت از بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط به دنبال اهداف اجتماعی مانند توسعه اشتغال روستایی، کاهش عدم تعادل‌های منطقه‌ای و توزیع عادلانه‌تر درآمد بوده است. در مقابل ژاپن، کره جنوبی و ترکیه همواره تلاش کرده‌اند از SMEها در مسیر رشد اقتصادی استفاده کنند. ژاپن و کره جنوبی در سال‌های ابتدایی توسعه، با تمرکز بر حمایت از بنگاه‌های بزرگ و بدون داشتن نگاه مستقل به SME، با حمایت از پیمانکاری فرعی به دنبال افزایش کارایی بوده‌اند.

■ ساختار

● در همه کشورهای مورد بررسی نهاد اصلی و سیاستگذار برای توسعه کسب‌وکارهای کوچک، یک نهاد دولتی متمرکز بوده و در حوزه اجرا از بازوهای اجرایی منطقه‌ای یا ایالتی استفاده شده است. بخش خصوصی نیز در اجرای سیاست‌های حمایتی به‌ویژه در ارائه خدمات آموزشی و مشاوره‌ای کمک کرده است.

● در کشورهای ژاپن، ترکیه و کره جنوبی که عمدتاً اهداف اقتصادی مانند رشد تولید و افزایش بهره‌وری در اولویت بوده‌اند، نهاد

توسعه‌دهنده کسب‌وکار ابتدا ذیل وزارت صنعت تشکیل شده و در ترکیه و ژاپن با وجود گسترش خدمات به همه کسب‌وکارهای کوچک و متوسط ساختار جداگانه‌ای از وزارت صنعت ایجاد نشده است.

● حمایت از SMEها در همه کشورهای مورد بررسی به پشتوانه قوانین و مقررات انجام می‌شود و در صورت تغییر رویکرد و اهداف حمایتی، قوانین و مقررات در طول زمان اصلاح شده‌اند.

■ برنامه‌ها و سیاست‌ها

● حمایت از SMEها با اهداف اقتصادی در کشورهای ژاپن، کره جنوبی و ترکیه گزینشی بوده و شامل عموم بنگاه‌ها نبوده است. معیارهایی همچون انطباق با استراتژی توسعه‌ای صنعتی، برنامه‌های توسعه منطقه‌ای و خوشه‌بندی، اشتغال‌زایی، دارا بودن تخصص فنی، پتانسیل بالای رشد، قابلیت‌های صادراتی، نوآور بودن، دارای فناوری و ... به‌نحوی در انتخاب SMEها مؤثر بوده‌اند. بخشی از برنامه‌های حمایتی کره جنوبی و هند بر بهبود محیط کسب‌وکار و فراهم کردن زیرساخت برای عموم کسب‌وکارهای کوچک اختصاص دارد.

● برنامه‌های حمایتی در همه کشورهای مورد بررسی شامل طیف گسترده‌ای از ارائه خدمات شامل آموزشی و مشاوره‌ای، بهبود مدیریت، توسعه منابع انسانی، بازاریابی و کمک به صادرات، اصلاح مقررات دست‌وپاگیر، سیاست‌های مالیاتی، توسعه زیرساخت‌ها، حمایت از تحقیق و توسعه و ... است و محدود به تأمین مالی و وام نمی‌شود. حمایت‌ها یا براساس مراحل مختلف رشد کسب‌وکارها یا براساس نیازها و اهداف حمایتی متفاوت تقسیم‌بندی شده‌اند.

● نهادهای توسعه‌دهنده کسب‌وکار در ژاپن و ترکیه بر عملکرد بنگاه‌های دریافت‌کننده خدمات حمایتی به دقت نظارت می‌کنند و پس از ارزیابی، در مورد ادامه حمایت‌ها تصمیم‌گیری می‌شود. هند نیز به تازگی نظارت را براساس بانک داده کسب‌وکارها آغاز کرده است.

● برنامه‌های حمایتی ترکیه در قالب بسته پشتیبانی جامع و براساس برنامه توسعه صنعتی و خوشه‌بندی به SMEهای منتخب ارائه می‌شود. اما در سایر کشورهای مورد بررسی، SME براساس نیاز و در صورت دارا بودن شرایط لازم مشمول یک یا چند نوع حمایت خاص می‌شود.

● از آنجاکه یکی از اهداف اصلی ایجاد وزارت SMEها و استارت‌آپ‌ها در کره جنوبی کمک به اشتغال‌زایی بوده است اجرای سیاست‌های بازار کار اعم از اجرای برنامه‌های تطابق شغلی، آموزش نیروی کار، آموزش مهارت‌ها و کارآموزی، استعدادیابی و ایجاد زمینه‌های جذب نیروی کار نیز از جمله وظایف این وزارتخانه است.



- [۱]. مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، «الگوی تأمین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط ۱. تحلیلی بر مفهوم و اهمیت تأمین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط»، ۱۳۹۴، شماره مسلسل ۱۴۳۸۰.
- [2]. Bean, Jonathan J, World War II and the “Crisis” of Small Business: The Smaller War Plants Corporation, 1942–1946, Cambridge University Press, 14 October 2011.
- [3]. Havard, Cassandra, Ethan Smith, (2018), Presentation Small Business Administration pdf (psu.edu).
- [۴]. اتکینسون، رابرت و مایکل لند، «بزرگ زیباست، اسطوره‌زدایی از کسب و کارهای کوچک»، ترجمه حمید پاداش، علی نیکونستی و بهمن خداپناه، نشر نهادگر، ۱۳۹۹.
- [5]. Galbraith, John Kenneth, the liberal hour, New Youk: Houghton Mifflin, 1964.
- [6]. Bean, Jonathan J (2001), Big Government and Affirmative Action: The Scandalous History of the Small Business Administration, Lexington: University Press of Kentucky.
- [7]. Litwak, Miranda, (2020), Revolving Door Project | A Brief History of the SBA | Revolving Door Project (therevolvingdoorproject.org).
- [8]. small business act, b (1).
- [9]. U.S. Small Business Administration FY 2023 Congressional Budget Justification FY 2021 Annual Performance Report.
- [10]. Small and Medium Enterprise Charter, 2010, available at: Small and Medium Enterprise Agency (meti.go.jp).
- [11]. Small and Medium Enterprise Agency (meti.go.jp).
- [12]. Hironaka, C, M. A. Zariyawati, F. Diana-Rose, A Comparative Study on Development of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Japan and Malaysia; Saudi J. Bus. Manag. Stud.; Vol-2, Iss-4A (Apr, 2017):357-364.
- [13]. SME SUPPORT JAPAN : About SME SUPPORT JAPAN (smrj.go.jp).
- [14]. Shi, Jianxin, (2006) An Initial Review of Policies for SMEs in the US, Japan and China Ping Li School of Management, Harbin Institute of Technology.
- [15]. Yoshimura, Teruhiko and Rika Kato, (2007) The Policy Environment for Promoting SMEs in Japan, Nihon Fukushi University, Nagoya City Government.
- [۱۶]. برنل، پیتر و ویکی رندال، «مسائل جهان سوم، مطالعه سیاست در جهان در حال توسعه»، ترجمه احمد ساعی و سعید میرترابی، نشر قومس، ۱۳۹۳.
- [۱۷]. چون، سونگ هون، «استراتژی توسعه و رشد صنعتی صنایع مهم در کره»، اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران، کمیسیون اقتصاد کلان، ۱۳۸۹.
- [۱۸]. یانگ، لی گون، «رشد و توسعه اقتصادی در کره جنوبی»، شرکت انتشارات علمی فرهنگی، ۱۳۸۶.
- [19]. Hun Joo Park, Small Business in Korea, Japan, And Taiwan Dirigiste Coalition Politics and Financial Policies Compared, the University of California, 2001.

- [20]. Bakiewicz, A. (2008). Small and Medium Enterprises in South Korea. In *The Shadow of Big Brothers. Asia and Pacific Studies*, (5), 45-71.
- [21]. Nugent J.B., Yhee S.J., 2001, *Small and Medium Enterprises in Korea, Achievements, Constraints and Policy Issues*. World Bank Institute, World Bank, Washington, D.C.
- [22]. Ministry of SMEs and Startups (mss.go.kr), 2023.
- [23]. <https://en.kosgeb.gov.tr>.
- [24]. Nurrachmi, R. N.; Abd Samad, K. & Foughali, I. (2012). "The Development of SMEs in Turkey". *Strategic Management Journal*, Vol. (11).
- [25]. مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، «جایگاه و نقش بنگاه‌های کوچک و متوسط در اقتصاد ترکیه»، ۱۳۹۰، شماره مسلسل ۱۲۱۳۲.
- [26]. TOBB, *The Union of Turkish Chambers and Exchange Commodities*, 2014.
- [27]. OECD (2004). *Small and medium-sized enterprises in Turkey: issues and policies*. Retrieved November 10, 2012 from: <http://www.oecd.org/dataoecd/5/11/31932173.pdf>.
- [28]. *Definitions and Regulations – KOSGEB – Small and Medium Enterprises Development Organization*.
- [29]. مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، «الگوی راهبردی حمایت از تولید ۸. تجربه دولت ترکیه در حمایت از کسب‌وکارهای کوچک و متوسط»، ۱۳۹۷، شماره مسلسل ۱۵۹۰۷.
- [30]. Afshar Jahanshahi, Asghar, Khaled Nawaser, (2011) *The Relationship Between Government Policy and the Growth of Entrepreneurship in the Micro, Small & Medium Enterprises of India*, *Journal of Technology Management & Innovation. J. Technol. Manag Innov*, Volume 6, Issue 1 p. 66-76
- [31]. Ministry of Micro, Small & Medium Enterprises (msme.gov.in).
- [32]. Ministry of Micro, Small & Medium Enterprises Government of India, (2018), *Indian MSMEs Marching Ahead Achievements 2014-18*.
- [33]. *About the Ministry | Ministry of Micro, Small & Medium Enterprises (msme.gov.in)*.
- [34]. مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، «نقش بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط در اقتصاد هند و آموزه‌هایی برای سیاستگذاری در ایران»، ۱۳۹۱، شماره مسلسل ۱۲۴۱۲.

گزیده سیاستی

این گزارش به بررسی ساختار و عملکرد نهادهای توسعه دهنده کسب و کارهای کوچک در کشورهای آمریکا، ژاپن، کره جنوبی، هند و ترکیه با هدف اصلاح حمایت از کسب و کارهای کوچک در ایران پرداخته است.



مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی

تهران، خیابان پاسداران، روبروی پارک نیاوران (ضلع جنوبی، پلاک ۸۰۲)

تلفن: ۷۵۱۸۳۰۰۰ صندوق پستی: ۱۵۸۷۵-۵۸۵۵ پست الکترونیک: mrc@majles.ir

وبسایت: rc.majles.ir