

إطار لتنمية وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة في تركيا

بورصة اسطنبول

مركز تنمية القطاع
الخاص، اسطنبول

منظمة التعاون الاقتصادي
والتنمية

Originally published by the OECD in English under the title:
A Framework for the Development and Financing of Dynamic Small and Medium Sized
Enterprises in Turkey

© 2005 OECD

All rights reserved.

© 2007 OECD for this Arabic edition

This translation has been organised in collaboration with the Istanbul Stock Exchange.
The OECD and the Istanbul Stock Exchange do not guarantee the accuracy of the
translation and accept no responsibility whatsoever for any consequence of its
interpretation or use. In case of any dispute the English version of this document will
prevail.

نبذة عن مركز منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية لتنمية القطاع الخاص مركز اسطنبول

يوفر مركز منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية لتنمية القطاع الخاص في اسطنبول محفلاً للتعاون بين منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية والاقتصاديات الناشئة أو التي في طور التحول حول سياسات تنمية القطاع الخاص من خلال نهج المنظمة الذي يتمثل في سياسة الحوار وتبادل الخبرات وتطوير أفضل الممارسات فيما يتعلق بالإصلاحات الاقتصادية.

عقد مركز اسطنبول منذ إنشائه ما يزيد عن 150 ورشة عمل واجتماعات لمجموعات العمل، شارك فيها ما يزيد عن 5000 من كبار المسؤولين وصناع القرار من دول وسط آسيا ومنطقة القوقاز والبحر الأسود ودول وسط وشرق وجنوب شرق أوروبا، بالإضافة إلى منغوليا والاتحاد الروسي ودول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

يتمتع مركز اسطنبول بهيكل إدارة يضم كافة المعنيين بعمل المركز (المانحين، والدول الشريكة والمؤسسات الدولية والمنظمات غير الحكومية ومشاركين من القطاع الخاص)

تتمثل مهمة مركز اسطنبول في دعم التنمية الاقتصادية المستدامة من خلال تنمية القطاع الخاص في الدول الشريكة.

أما مجالات نشاط المركز فهي الاستثمار الأجنبي المباشر، تطوير المؤسسات والشركات، وتنمية القطاع الخاص، وسيادة القانون والحكم الرشيد.

بالنسبة أهداف برامج المركز فهي:

- دعم إصلاحات اقتصاد السوق في منطقة البحر الأسود والقوقاز ووسط آسيا.
- تبادل الخبرات فيما بين الدول فيما يتعلق بعملية الإصلاح.
- تقديم النصح والمشورة للمساعدة في توفير البيئة المواتية للاستثمار الأجنبي والمحلي.

تجدر الإشارة إلى أن وكالة التعاون الدولي التركية هي الراعي الرئيسي لمركز اسطنبول التابع لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية. وعلاوة على ذلك فإن بورصة اسطنبول تعتبر شريكا هاما في أنشطة المركز.

تقديم

إن بدء عمل مؤسسة أو شركة وتوسيع مؤسسة قائمة في بيئة اليوم يجلب فرصا وتحديات على السواء، فالتكنولوجيا الجديدة والوصول الجيد إلى الأسواق يوفران الكثير من الفرص التجارية، وفي نفس الوقت، فإن احتدام المنافسة، والإصرار على الجودة والضغط المتزايدة من أجل تقليل التكاليف، والعديد من الأمور الأخرى، تشكل تحديات كبيرة للشركات في كل أنحاء العالم. لكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تفتقر دائما إلى الحجم والموارد المالية والقدرة على التعامل مع القضايا المعقدة المتعلقة بإدارة الأعمال. لا شك أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم تشكل مصدرا هاما لتوفير فرص العمل، وللصادرات كما أنها تلعب دورا حيويا في التنمية الاقتصادية في كافة بلدان العالم. لذلك، فإن ضمان نمو هذا القطاع يمثل تحديا دائما لصناع القرار.

شرعت كل من بورصة اسطنبول ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية في مشروع مشترك عام 2002، حيث قامتا بتنظيم سلسلة من ورش العمل والمشاورات لمناقشة ومراجعة نظام دعم الأعمال الحالي في تركيا بتركيز خاص على المؤسسات والشركات الصغيرة والمتوسطة التي تبحث عن السبل الكفيلة بتوسيع أعمالها بنشاط. ومن ثم جاء تعبير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة. تم تنظيم الاجتماعات بالصورة التي تساعد في جذب المشاركين من كافة أقسام نظام الدعم التركي وكافة المعنيين الآخرين بما فيهم كبار مدراء المؤسسات والشركات الصغيرة والمتوسطة النشطة في الإطار التركي. ونأمل أن يؤدي هذا الكتيب إلى إثراء المناقشات الجارية في تركيا. وعلى الرغم من أن هذه الوثيقة موجهة إلى صناع السياسة الذين يتعاملون مع الشركات الصغيرة والمتوسطة بالمعنى الواسع، إلا إنه يمكن أن تكون جديرة بالقراءة للأكاديميين والطلاب وممثلي القطاع الخاص.

ينشر هذه التقرير تحت مسؤولية بورصة اسطنبول ومركز اسطنبول لتنمية القطاع الخاص التابع لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية.

أود أن أعرب عن امتناني لمسئولي بورصة اسطنبول وشكري العميق لتعاونهم الفعال في هذا المشروع الهام.

راينر جيجر

نائب المدير

دائرة الشؤون المالية والمشروعات، منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية

رئيس مركز اسطنبول لتنمية القطاع الخاص

تصدير

شرعت بورصة اسطنبول ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية في عام 2002 في مشروع يهدف إلى إيجاد نموذج لدعم وتطوير الشركات الجديدة النشطة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا.

أردنا أن نعرف بالنسبة لتركيا كيف يمكننا مساعدة المزيد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لكي تتطور إلى مؤسسات وشركات أكبر وأكثر نجاحا. والأكثر من ذلك، أردنا أن نكتشف ونبتكر السبل التي من شأنها حفز روح العمل في تركيا لكي تتمكن الشركات القائمة من توفير النزعة الإبداعية لضمان توفير البيئة المواتية لاستمرار التنمية الاقتصادية في المستقبل. (تساهم المؤسسات والشركات الصغيرة والمتوسطة بحوالي 70% من الوظائف في المجال الصناعي، لكنها لا تساهم إلا بحوالي 30% من الإنتاج الصناعي).

قمنا بدراسة قصص النجاح في كل من تركيا في وتلك الدول التي أظهرت نموا مهما في قدراتها الإنتاجية. عقدنا العديد من الاجتماعات ونظمنا الكثير من ورش العمل مع صغار أصحاب الأعمال في تركيا، ومع عدد من الخبراء على المستويين المحلي والدولي الذين قدموا الكثير من التجارب والخبرات الممتازة في هذا المشروع.

نأمل أن يؤدي هذا الكتيب إلى تعزيز المناقشات فيما بين صناع السياسة ومطورها لكي يتضح السبيل نحو التطبيق العملي، وأن يخضع للدراسة من قبل أصحاب الأعمال الشبان المهتمين بتنمية المشروعات ومن قبل الأكاديميين والطلاب على السواء.

كانت هناك مشاركة كبيرة من أعضاء اتحاد البورصات الأوروبية والآسيوية خلال الاجتماعات، وبالتالي نأمل أن يسعى أعضاء الاتحاد إلى استخدام هذا الكتيب خارج حدود تركيا لأن العديد من دول المنطقة تتعامل مع قضايا مماثلة. على أية حال، توفر التحليلات والتقييمات العديدة الواردة في هذا التقرير رؤى ثمينة في القضايا التي تواجه أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة النشطة ومديروها علاوة على التحديات التي تواجه صناع السياسة.

أود نيابة عن بورصة اسطنبول، أن أعرب عن امتناني لمسئولي منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية وشكري لهم على تعاونهم البناء في هذا المشروع.

عثمان بيرزن

رئيس بورصة اسطنبول

رئيس اتحاد البورصات الأوروبية والآسيوية

شكر وتقدير

تنشر منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية هذا الدليل الإطاري بالتعاون مع بورصة اسطنبول كمتابعة لمشروع "تنمية وتمويل المؤسسات" في إطار مركز اسطنبول لتنمية القطاع الخاص التابع لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية. تضمن المشروع، الذي امتد لفترة طويلة، مجموعة كبيرة من التجارب والخبرات المكثفة من تركيا ومن الدول الأعضاء في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، علاوة على العديد من الاقتصاديات الناشئة والاقتصاديات التي في مرحلة انتقالية، وقد تمت مناقشة هذه الخبرات ومراجعتها في سلسلة من الاجتماعات في اسطنبول. كما تضمنت هذه المراجعة تحليلات لمجموعة متنوعة من التجارب الدولية والتركية بمشاركة عدد من الممارسين. وأسفرت المراجعة والتحليل عن سلسلة من التوصيات التي تهدف إلى تطوير السياسات علاوة على العديد من مقترحات العمل.

إن هذا الكتيب يوفر أساساً للمزيد من المناقشات حول هذا الموضوع الهام لصناع السياسة في تركيا وفي الدول الأخرى أيضاً.

الكاتبان الرئيسيان لهذا التقرير هما بول برادستوك، مستشار منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية/بورصة اسطنبول لهذا المشروع، وجون تومسون من منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، قسم التمويل. يعتمد هذا الكتيب على اجتماعات مع خبراء من الدول الأعضاء في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية ومن بينهم تركيا، ومع ممثلين عن المؤسسات الدولية والقطاع الخاص. وقد استفاد الكتيب من ملاحظات انجين جوكسو (منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية)، مارتن فورست (منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية)، أرييل سيرين (بورصة اسطنبول)، حسين أركان (بورصة اسطنبول)، مورات بولات (بورصة اسطنبول)، تشيچديم تشليكميليك (بورصة اسطنبول)، جوهان ميكيس (وكالة الاستثمار لشمال هولندا)، الدكتور بيتر هيدبريك (يانو إيه جي)، ويليام أوبراين (انتربرانز أيرلندا)، أولافي أنكو (وزارة الصناعة والتجارة، فنلندا)، ديارمويد أو كونغالي (مجلس التنافسية القومي، فورفاس)، جورن فولكر كوتش (المفوض الأوروبي لدى تركيا)، فريدي ميسكباي (المؤسسة التركية للتنمية التكنولوجية)، فاروق اكزاسيبي (شركة اكزاسيبي القابضة)، محمد سامي (أنا للاستثمارات)، ناجي اكين (تي أو بي بي)، توجرول تيكبولوت (لوجو للحلول التجارية)، الدكتور أمري ألكين (جمعية المصدرين الأتراك)، السيدة زينب تورا (تأجيرام للاستشارات الإدارية)، ديمير ينير (ينير العالمية للتمويل)، الدكتور ديليك تشينندامار (جامعة سابانشي، تركيا) ومنظمة تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة الحجم. أما كافة التجهيزات الخاصة بالتحضير والطباعة فقد قامت بها جبر الدين دالي وجورجيانا بوب (منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية).

لقد تم عقد العديد من الاجتماعات خلال فترة المشروع وقد تلقينا مساهمات قيمة للغاية من العديد من المشاركين ويصعب ذكرهم بالاسم لكثرتهم. وقد انعكست تلك المساهمات في هذه الوثيقة، ويود الكاتبان أن يعربا عن شكرهما وامتنانهما لكل المساعدات والنصائح التي تلقياها.

المحتويات

تقديم.....
تصدير.....
شكر وتقدير.....
ملخص للنتائج والتوصيات.....
1 - اللوائح والقانون.....
2 -التعليم.....
3 -مرحلة إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة.....
4 -تدفق المعلومات.....
5 -التكنولوجيا.....
6 -الإطار المالي.....
7 -التمويل في المراحل الأولى.....
8 -رأسمال المشروع.....
الفصل الأول: الخلفية
1 -تعريف
1 1 الابتكار
2 1 المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة
3 1 مبادرات الأعمال
2 -الأهداف
3 -المبررات
4 -ملخص للنظام الحالي لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة في تركيا
1-4 منظمة تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة
1-1-4 مناطق تطوير التكنولوجيا
2-1-4 منتزهات التكنولوجيا
3-1-4 شبكة المعلومات على الإنترنت KOBINET
2-4 المؤسسة التركية لتنمية التكنولوجيا TTGV
3-4 المجلس التركي للبحث العلمي والتقني TUBITAK
1-3-4 برنامج منح الأبحاث والتطوير الصناعي التابع للمجلس التركي للبحث العلمي والتقني TUBITAK

TIDEB

4-3-2 برنامج مراكز الأبحاث المشتركة بين الجامعة
والصناعة TUBITAK USAMP

4-4 بنك هالك وصندوق ضمان الائتمان
5- ملاحظات حول نظام دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة

الفصل الثاني: الإطار

1- اللوائح والقانون

- 1 1 صوت للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة في الحكومة
- 2 1 سياسات خاصة بالشركات
- 1-2-1 تشجيع التسجيل والقطاع الرسمي
- 2-2-1 الحوكمة
- 3-2-1 الإفلاس
- 4-2-1 حماية أقلية المستثمرين
- 5-2-1 حقوق الملكية
- 3 1 المساعدات الحكومية
- 4 1 البنية الأساسية

2- الثقافة والموهبة

- 1-2 مبادرات الأعمال
- 2-2 التعليم والتدريب
- 3-2 الابتكار
- 4-2 التكنولوجيا

3- الدعم والخدمات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة

- 1-3 اللوائح والإدارة الصديقة للأعمال
- 2-3 إطار الأعمال والدعم التنظيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة
- 3-3 الوصول إلى المعلومات
- 4-3 واجهة التعليم والصناعة
- 1-4-3 نقل التكنولوجيا
- 2-4-3 مراكز تنظيم الأعمال
- 5-3 حاضنات الأعمال
- 1-5-3 مركز الإبداع منتزهات العلوم وأقطاب التكنولوجيا
- 6-3 الاستشاريون، المعلمون والخدمات المهنية
- 7-3 الشبكات المجموعات

4- التمويل

1-4 ملاحظات عامة

1-1-4 الإصلاح المالي الشامل

2-1-4 تنوع المصادر المالية "وسلم التمويل"

2-4 تصميم برامج الدعم الرسمي للنمو المرتفع

3-4 الوصول إلى تمويل الأسهم على طول سلم التمويل

1-3-4 التمويل في المراحل الأولى

2-3-4 ملائكة الأعمال

3-3-4 رأس المال المبادر

4-4 مستقبل رأس المال المبادر في تركيا

1-4-4 تطوير آليات جيدة للاستثمار في رأس المال المبادر

2-4-4 تشجيع المدخرات المؤسسية

3-4-4 تقديم حوافز مالية لدعم الاستثمار في أسهم

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

4-4-4 جذب رأس المال الأجنبي للمشروعات

5-4 آليات الخروج

المراجع

الروابط

الجدول

الجدول رقم 1 فئات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الجدول رقم 2 سمات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول منتقاة

الجدول رقم 3 برامج المؤسسة التركية لتنمية التكنولوجيا TTGV

الجدول رقم 4 برنامج منح الأبحاث والتطوير الصناعي التابع للمجلس

التركي للبحث العلمي والتقني TUBITAK-TIDEB

الجدول رقم 5 توزيع قروض بنك هالك

الجدول رقم 6 توزيع شهادات حوافز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

سنويا

الجدول رقم 7 شروط ضمان الائتمان

الجدول رقم 8 نقاط ضعف نظام دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

النشطة

الجدول رقم 9 العناصر الرئيسية لإطار الدعم

الجدول رقم 10 طبيعة الحوار

الجدول رقم 11 أنواع الحاضنات

الجدول رقم 12 المصادر الخارجية لتمويل المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة

- الجدول رقم 13 الدورة الافتراضية لأسهم الشركات المرتفعة النمو
الجدول رقم 14 مراحل تمويل رأس المال المبادر
الجدول رقم 15 مصادر عادية لتمويل رأس المال المبادر
الجدول رقم 16 الأصول المالية للمستثمرين الدوليين في دول منظمة
التعاون الاقتصادي والتنمية
الجدول رقم 17 المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واحتياجات سوق
التكنولوجيا ليورصة اسطنبول
الجدول رقم 18 ملخص لمقترحات خاصة بتركيا

الإطارات

- الإطار- 1 دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير فرص العمل
الإطار- 2 برنامج ضمان القروض للشركات الصغيرة، بريطانيا
الإطار- 3 أسباب الاختراق السيئ للأسهم الخاصة في تركيا
الإطار- 4 خطة الرئيس الأمريكي للشركات الصغيرة
الإطار- 5 خدمة الشركات الصغيرة في بريطانيا
الإطار- 6 الحلقة المفرغة لعدم التسجيل
الإطار- 7 ورقة بيضاء حول حوكمة الشركات في جنوب شرق
أوروبا
الإطار- 8 بيان رئيس الاتحاد الدولي لمتنزهات العلوم والتكنولوجيا،
يونيو 2004
الإطار- 9 حقوق الملكية الفكرية المعرفة قانونا في بريطانيا
الإطار- 10 الوصول إلى قاعدة بيانات حقوق الملكية الفكرية في ألمانيا
الإطار- 11 جائزة SMART في بريطانيا
الإطار- 12 برنامج شركة استثمار المؤسسات الصغيرة (SBIC)
الإطار- 13 المؤسسات الصغيرة، بريطانيا
الإطار- 14 مقتطفات من المشروعات الخاصة بجامعة سابانشي
التركية
الإطار- 15 التدريب في مجال الإدارة
الإطار- 16 شراكات نقل المعرفة، بريطانيا
الإطار- 17 صندوق تحدي الجامعة، بريطانيا
الإطار- 18 مثال الدول الصغيرة
الإطار- 19 خطة العمل
الإطار- 20 شبكة مراقبة كونيكت CONNECT
الإطار- 21 مؤسسة شتاينبيس، ألمانيا
الإطار- 22 جمعية تنفيذي التراخيص الدولية
الإطار- 23 برنامج مواقف أصحاب الأعمال المؤقت (TOP)، هولندا

- الإطار- 24 الاتحاد القومي لحاضنات الأعمال (NBIA)، أمريكا
الإطار- 25 الاتحادات القومية والدولية لحاضنات الأعمال
الإطار- 26 جوريلا بارك
الإطار- 27 أوكسفليكس، بريطانيا
الإطار- 28 أمثلة لمراكز الابتكار في أوروبا
الإطار- 29 شبكات مؤسسات سيدا (SEEDA)
الإطار- 30 رياضة السيارات موتورسبورت في أوكسفوردشير،
بريطانيا
الإطار- 31 أبحاث الابتكار للمؤسسات الصغيرة (SBIR) أمريكا
الإطار- 32 شبكة أوكسفوردشير لفرص الاستثمار (OION) بريطانيا
الإطار- 33 شركات محدودة المسؤولية (LLPs) بريطانيا

ملخص للاستنتاجات والتوصيات

تتحرك تركيا بسرعة لاقتناص منافع ثقافة المؤسسات وحفز قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة من خلال البدء من قاعدة منخفضة نتيجة لحالات عدم الاستقرار السابقة في كل من البيئتين الاقتصادية والسياسية. استضافت تركيا في عام 2004 المؤتمر الثاني لوزراء منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية المسؤولين عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأصدرت هيئة التخطيط الحكومية (SPO) إستراتيجية وخطة عمل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتم خلال المسح الذي أجرته منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية في أكتوبر 2004 وصف ومناقشة الوضع الاقتصادي في تركيا، وفي نفس العام أيضاً، نشرت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية مناقشات مفصلة لقضايا وسياسات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا.

وكخطوة تالية، يسعى هذا التقرير إلى تطوير إطار عملي لتطوير وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة (dSMEs) كمجموعة فرعية هامة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا. يأتي هذا التقرير في جزأين، يتناول الفصل الأول بيئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة في تركيا ويقدم المعلومات حول أنشطة الترقية لدعم قطاع الأعمال والمقاولات، أما الفصل الثاني فيتناول الإطار المقترح لدعم تلك المؤسسات.

إن هذا الإطار المقترح، إذ يضع في الاعتبار النظام الحالي لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا والسياسات الخاصة بمساعدة تلك المؤسسات، فإنه يتحدث حول كيفية تطوير النظام التركي بالرجوع إلى الممارسات الحسنة في دول أخرى.

هناك مجموعة من التوصيات حول كيفية تعزيز النظام التركي في بعض المجالات وتعديله في مجالات أخرى وفقاً للإطار المقترح، وما يلي عرض لتلك التوصيات.

برز الحكم الرشيد والحق في الوصول إلى المعلومات الجيدة كأحد المبادئ الهامة والرئيسية لتطوير الإطار المقترح. وينبغي على الحكومة أن تضع في الحسبان تلك الهياكل التي تؤدي إلى الابتكار والاستثمار: وما يلي مجموعة من التوصيات للدراسة والعمل:

1- اللوائح والقانون

1. تشجيع تطوير الهياكل المؤسسية ومنظمات القطاع الخاص لكي تمثل مصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بفاعلية (مثال: تعيين رائد للأعمال الصغيرة).¹
2. دعم اندماج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الرسمي.
3. تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على إتباع الإجراءات المحاسبية السليمة بما يتفق مع المعايير المحاسبية الدولية.
4. بينما تسعى قوانين الإفلاس إلى حماية الموظفين والموردين والعملاء، إلا أنه لا ينبغي أن تسعى هذه القوانين إلى فرض عواقب وخيمة على أصحاب الأعمال في حالات الفشل الشريف.
5. تشجيع تطوير سياسات الحكم السليمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بما في ذلك حماية الأقلية من حاملي الأسهم أو صغار المساهمين.
6. مراجعة القوانين والإجراءات التي تحكم الملكية الفكرية وتسهيل وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى قواعد معلومات وبيانات حقوق الملكية الفكرية.

2- التعليم

7. تطوير التعليم والتدريب لأغراض الابتكار والاستثمار.
8. تشجيع الجامعات على تقديم دورات في مجال تنظيم الأعمال للطلاب ولأصحاب الأعمال الحاليين والمحتملين.
9. تطوير الارتباط بين عمليات إنشاء المؤسسات التجارية مع الجامعات.
10. السماح للأكاديميين بتقديم خدماتهم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والاحتفاظ في نفس الوقت بوظائفهم الأكاديمية

¹ ملاحظة:

تعرف إدارة الشركات الصغيرة الأمريكية رائد الشركة الصغيرة بأنه "شخص يدعم الشركة الصغيرة بدرجة أبعد من مهامه ومسئولياته المهنية. قد يتضمن ذلك وقت للتطوع وتقديم خدمات لمصالح ومجموعات الشركات الصغيرة ودعم قضية الشركات الصغيرة في العملية التشريعية. أنظر أيضا القسم 1-1 في الفصل الثاني من هذه الوثيقة.

11. دعم البعثات التدريبية الداخلية الجامعية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3 مرحلة إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة

12. تمويل عملية بناء/توسيع الشركات وتعجيلها وضمان قيام غرف التجارة والصناعة بتشجيع هذه العملية وتوجيهها.

13. تقديم عملية تخطيط الأعمال كأداة ضرورية (الزامية) لإنشاء الشركات الصغيرة بصورة خلاقة، ودعم الوصول إلى الهيئات المهنية والصناديق والائتمان والموارد الأخرى.

14. تقديم خطة لحماية أفكار الشركات التي يمكن تنفيذها في مرحلة التخطيط للأعمال.

15. توفير المستشارين المعتمدين بتكلفة مقبولة لأصحاب الأعمال للمساعدة في كافة جوانب تخطيط الأعمال. تنظيم دورات جامعية مقبولة التكاليف للمستشارين ومديري الشركات التي تركز على الابتكار وعلى إنشاء المشروعات التجارية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

16. تنظيم الحسابات المدققة بصورة مستقلة لتوفير معلومات أساسية عن الشركات والبيانات المالية.

17. وضع اللوائح لكي تتم كافة المعاملات المالية (باستثناء المعاملات النقدية البسيطة) الخاصة بالشركات عن طريق حسابات مصرفية مثل الحسابات الجارية وحساب الرواتب وحساب بطاقات الائتمان.

4 تدفق المعلومات

18. تحسين الوصول إلى المعلومات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

19. وضع خريطة لتدفق المعلومات بين وكالات الدعم والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

20. تنسيق وتوفير المعلومات عن طريق نقطة وصول واحدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، على سبيل المثال عن طريق نشرات من قسم خاص في غرف التجارة والصناعة.

21. دعم استخدام الشركات للحاسبات الشخصية (الكمبيوتر والإنترنت بغرض الوصول إلى المعلومات) وللمحاسبة المالية الأساسية والتجارة الإلكترونية).

5- التكنولوجيا

22. تحسين الوصول إلى التكنولوجيا.

23. مراجعة اللوائح المحددة للملكية والحقوق الخاصة بالملكية الفكرية الناتجة عن الأبحاث التي تمولها الدولة بهدف تمكين أصحاب الأعمال من استغلالها بما في ذلك القائمين على الأبحاث أنفسهم.

24. وضع نظام دولي لاستعراض التكنولوجيا ذات الصلة وذلك بإلحاق المتخصصين في هذا المجال بالسفارات والقنصليات التركية، واتحادات التصدير والاستيراد. وضمان إقامة علاقات إيجابية بمؤسسات الابتكار.

6- الإطار المالي

25. توفير إطار كلي مناسب لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

26. جعل توسيع قدرة النظام المالي المؤسسي لتوفير التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هدفا واضحا للإصلاح المالي الكلي الجاري في الوقت الحالي. كما ينبغي بوجه خاص تشجيع النظام المصرفي لتغيير نمط من تقديم القروض للمؤسسات الحكومية القائمة إلى دعم السوق المتوسط.

27. تشجيع أصحاب الأعمال الأتراك على العمل بصورة أكثر شفافية لكي يتم توسيع اللجوء إلى السوق الرسمي. وينبغي في هذا الصدد التأكيد على العوامل الإيجابية لاسيما إمكانية الحصول على منافع ومزايا ملموسة باستخدام الأسواق الرسمية.

28. تطبيق مبدأ "اقتسام المخاطر". استخدام الأموال الرسمية فقط في مجال الشراكة مع الشركات أو الجامعات أو المنظمات الدولية. وبعد انتهاء

المراحل الأولى للتنمية الحقيقية، لا يتم استخدام الأموال الحكومية إلا عندما يكون مستثمرو القطاع الخاص على استعداد لتقديم الأموال.

29. توخي الحذر فيما يتعلق السياسات التي توفر الوصول إلى التمويل قليل التكلفة لكنها تؤدي إلى عائدات أقل للمستثمرين. ينبغي اختيار المشروعات على أساس قدرتها على تحقيق عوائد جيدة في سوق تنافسي.

7 تمويل المراحل الأولى

30. تنفيذ السياسات التي تهدف إلى تسهيل تمويل الشركات والمؤسسات الجديدة.

31. زيادة الوعي فيما بين أصحاب الأعمال بمدى الخيارات المالية المتاحة عن طريق البرامج الرسمية ومستثمري القطاع الخاص والبنوك.

32. تنسيق أنشطة الممولين مع أنشطة المستثمرين وبرامج الدعم الأخرى.

33. إنشاء صناديق عامة خاصة تستطيع من خلالها هيئات القطاع الخاص الاستثمار في الأسهم في المؤسسات المتوسطة والصغيرة بالمشاركة مع مستثمري القطاع الخاص.

34. تسهيل تطوير شبكات ملائكة الأعمال، وذلك بتقديم الدعم في مجال البنية الأساسية.

8 رأس المال المبادر

35. تنفيذ السياسات اللازمة لتسهيل التمويل باستخدام رأس المال المبادر.

36. تطوير أدوات الاستثمار اللازمة. تقييم مدى الحاجة إلى تحسين الأشكال القانونية لاستثمار رأس المال.

37. تسهيل الوصول إلى الاستثمار المؤسسي. زيادة المدخرات المؤسسية في إطار العملية الكلية للإصلاح. تقييم ما إذا كانت اللوائح القائمة فيما يتعلق بالمستثمرين المؤسسيين تعوق الاستثمار في رأس المال المبادر. تعديل اللوائح الخاصة بالمستثمرين المؤسسيين لكي تسمح بالاستثمار في رأس المال المبادر، إذا كان الاستثمار يتفق مع الإدارة الحكيمة للاستثمار.

38. استخدام الاستثمارات الخاصة التي تستهدف تسهيل الاستثمار في رأس المال المبادر. تقييم ما إذا كانت الهياكل الحالية المخصصة للشركات وصناديق الاستثمار في رأس المال المبادر تحتاج إلى تحسين.

39. تسهيل الاستثمار بواسطة شركات رأس المال المبادر الأجنبي.

40. تطوير أدوات الخروج. مراجعة اللوائح الخاصة بالإدراج في مجالس الصرف الرئيسية والمجالس الخاصة للمؤسسات الصغيرة. المضي قدما في برامج تطوير مجلس خاص لشركات النمو. تسهيل إمكانيات إدراج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التركية في أسواق أخرى.

41. مراجعة اللوائح والقوانين الخاصة بالاندماجات والحيازات لمعرفة ما إذا كانت هناك أي عقبات تمنع المبيعات التجارية. مراجعة اللوائح لتحديد ما إذا كانت السياسات القائمة تؤدي إلى عدم تشجيع قيام الأجانب بحيازة الشركات المحلية.

42. إنشاء اتحاد قومي لرأس المال المبادر لإبلاغ الحكومة والمستثمرين والتجارة بتشغيل ومزايا أسواق رأس المال المبادر.

الفصل الأول

الخلفية

1. تعريفات

1 1 الابتكار

يشير تعريف الاتحاد الأوروبي لتعبير "الابتكار" ² إلى أنه يتكون من الإنتاج والاستيعاب والاستغلال الناجح للأشياء الجديدة في المجالات الاقتصادية والاجتماعية.

تكمن أهمية الابتكار بالنسبة للاقتصاد في أنه يساعد الشركات في غزو الأسواق الجديدة ومواجهة المنافسة. يأتي الإبداع في عدة صور مختلفة، تتراوح من اختراع ينتج عن الأبحاث العلمية على الجهود للتكيف مع إجراءات الإنتاج، وطرق أبواب أسواق جديدة، واستخدام السياسات التنظيمية الجديدة و/أو خلق مفاهيم تسويق جديدة.

2 1 المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة

يقسم الاتحاد الأوروبي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ³ وفقا للجدول الآتي:

الجدول 1 فئات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

فئة المؤسسة	عدد العاملين	دوران رأس المال مليون يورو	أو إجمالي الميزانية مليون يورو
متوسطة الحجم	أكثر من 250	أكثر من 50	أكثر من 43
صغيرة	أكثر من 50	أكثر من 10	أكثر من 10
دقيقة (صغيرة جدا)	أكثر من 10	أكثر من 2	أكثر من 2

لأغراض هذه الوثيقة تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة بأنها مجموعة فرعية خاصة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. يتراوح عدد موظفي هذه المؤسسات من 5-50 موظفا، ويقل عائدها عن 10 مليون يورو، ولديها طموحات نمو إيجابية. وتسعى بنشاط من أجل استغلال الإبداع والابتكار من أجل تحقيق النمو والميزة التنافسية. تتميز المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الديناميكية عن المؤسسات الصغيرة الأخرى بنية صاحب العمل الذي يديرها ونطاق نموها. يرجى ملاحظة أن النمو لا يقتصر على التصنيع فقط لكنه يتضمن المجالات الاقتصادية والاجتماعية

² مراسلات من المفوضية إلى المجلس، البرلمان الأوروبي، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية الأوروبية، ولجنة المناطق.

http://europa.eu.int/comm/regional_policy/innovation/pdf/library/lisbon_strategy.pdf

³ http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index_en.htm

الأوسع. يمكن للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة النشطة أن تتواجد في مجال الخدمات والسياحة والبيع بالتجزئة والخدمات الأخرى شأنها شأن مؤسسات شأن التصنيع والإنتاج. من المرجح في الوقت الحالي أن تستخدم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة النشطة التكنولوجيا أو الأساليب الخلاقة في عملية تقديم منتجاتها أو خدماتها إلى السوق.

3 1 مبادرات الأعمال

يشير الحوار القومي حول تنظيم الأعمال في الولايات المتحدة إلى أن صاحب العمل⁴ هو "شخص يشترك في عملية بدء شركته الخاصة وتنميتها." أما مبادرات الأعمال فتتضمن المعرفة وأخذ المخاطرة المالية والشخصية واستخدام الابتكار في التكنولوجيا أو العمليات والتسويق والالتزام بتنمية الشركة بالسرعة التي يسمح بها السوق. يشير الاتحاد الأوروبي إلى أن "مبادرات الأعمال هي العقلية والعملية التي يستطيع من خلالها الفرد أو المجموعة تحديد فكرة أو فرصة جديدة واستغلالها بنجاح".⁵

وما مبادرات الأعمال إلا آلية هامة لتوفير فرص العمل لها أثر إيجابي على الاقتصاديات المحلية والإقليمية والقطرية. تشير التوجهات الاقتصادية الجديدة إلى أن انتشار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة التي توفر تدفقا مستمرا من الأفكار الجديدة والتجريب يعتبر أحد المصادر التي تعزز صحة الاقتصاد ككل.

2. الأهداف

تنشأ المؤسسات الخاصة الصغيرة نتيجة لدافع من أصحاب الأعمال الفرديين. لذلك فإن الإطار القومي الداعم الذي يقدر جهود تنظيم الأعمال يوفر بيئة صديقة للأعمال والسياسات الحكومية وأوجه الدعم التي تخفف المخاطر لتشجع المزيد من مشاركة القطاع الخاص في كافة مراحل نمو المؤسسات. تواصل العديد من المؤسسات نموها سرا وتقدم إسهاماتها في الاقتصاد عن طريق توفير فرص العمل والثروة. تستمر بعض هذه المؤسسات في النمو وتصبح هيئات علنية مدرجة. وفي المقابل يمكن لشركات أخرى حيازة تلك المؤسسات. وفي الحاليتين، تقدم عملية إنشاء المؤسسة مساهمة كبيرة في الاقتصاد الوطني. ومن الواضح أن دور البورصات كخطوة أخيرة في عملية التحول من الملكية الخاصة إلى الملكية العامة أمر في غاية الحيوية. وتأتي هذه العملية في قمة سلم الاستثمار الذي سعدته المؤسسة في إطار عملية النمو. وقد تنبأت بورصة اسطنبول بأن صحة الاقتصاد التركي (والبورصة التركية) تعتمد على

⁴ <http://publicforuminstitute.org/nde/>

⁵ EM5765/03 COM(03) 27 – European Commission Green Paper: Entrepreneurship in Europe

نوعية وكمية المؤسسات التي تدخل الاقتصاد تزدهر وتنمو فيه. لذلك بدأت بورصة اسطنبول بالتعاون مع منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية سلسلة من المناقشات التي تمخضت عنها هذه الوثيقة التي تضع إطارا لتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة في تركيا. وتهدف هذه الوثيقة على تحقيق الهدف المزدوج التالي:

• التأثير على السياسة الاقتصادية في تركيا،

• تقديم مثال للاقتصاديات النامية والاقتصاديات التي في طور المرحلة الانتقالية في منطقة أوروبا وآسيا وفي أماكن أخرى.

وعلى الرغم من أن هذه الوثيقة تستهدف أساسا صناع القرار في تركيا، إلا أنه من المرجح أنها ستكون في غاية الأهمية لأعضاء اتحاد البورصات الأوروبية والآسيوية بالإضافة إلى صناع السياسة الاقتصادية الآخرين ومجموعات القطاع الخاص في الاقتصاديات التي تعيش في المراحل الانتقالية.

3. المبرر

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة دورا هاما في اقتصاديات الدول الصناعية. وينطبق ذلك على الاقتصاديات النامية والاقتصاديات التي تعيش مراحل انتقالية. فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة ليست مهمة من حيث الخدمات والسلع التي تنتجها فحسب بل من حيث عدد فرص العمل التي توفرها أيضا. علاوة على ذلك، فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة تلعب دورا حيويا في تطوير الاقتصاديات التي تطبق التكنولوجيا واقتصاديات المعرفة. كما أنها تلعب دورا حيويا أيضا في نقل الإبداع والابتكار إلى السوق، فضلا عن أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة تقدم سبيلا لتحقيق نمو اقتصادي جديد وزيادة النزعة التنافسية علاوة على توفير العديد من فرص العمل.⁶

الإطار 1: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير فرص العمل⁷

كما أشار الرئيس بوش في أول مؤتمر صحفي له عقب انتخابه في عام 2004: ".... حوالي 70% من فرص العمل الجديدة في أمريكا وفرتها المؤسسات الصغيرة. أنا أفهم ذلك. كما أنني دعمت خلال السنوات الأربع القادمة أهم السياسات النشطة المناصرة لأصحاب الأعمال والشركات الصغيرة. وبناء عليه فإننا سنتأكد على المدى القريب من استمرارية الإعفاءات الضريبية للشركات الصغيرة الأمريكية. كما سنسعى من أجل تطبيق الإصلاح القانوني وتنظيم الإصلاح لأنني أعرف أن محرك النمو يأتي من خلال قطاع الشركات الصغيرة"

⁶ لقراءة تحليل مفصل أنظر "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مرتفعة النمو والتوظيف"، منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، 2002. توضح النتائج التي تم التوصل إليها هنا أن حوالي 8-10% من تعداد الشركات النامية تتصف بأنها من الشركات ذات النمو المرتفع.

⁷ المصدر الحوار الأمريكي حول تنظيم الأعمال، الأخبار 2004/11/12.

وفقا لرؤية منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعام 2002، تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 99.5% من الشركات، و 61.1% من التوظيف و 27.3% من القيمة المضافة في تركيا. لكن وعلى الرغم من أهميتها للاقتصاد القومي، مازال قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يواجه تحديات في عملية النمو والتطوير حيث أنه يواجه صعوبات خاصة في مجال زيادة الاستثمار ونمو التمويل وفي الوصول إلى أسواق التصدير. يشير الجدول 2 الخاص بأداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الدولية إلى عمق نقاط الضعف المذكورة بالمقارنة بالدول الأخرى.

إن التحديات التي تواجهها تركيا الواردة في الجدول 2 تشير بوجه خاص إلى أن سوء الأداء في مجال الاستثمار والقروض المقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى انخفاض نصيبها من الصادرات ربما يرجع جزئيا إلى الافتقار إلى القوة العاملة الماهرة والمتففة، والافتقار إلى ثقافة تنظيم الأعمال. وبالنظر في كيفية الاستجابة إلى هذه التحديات، قد يكون من المفيد تقسيم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وعلى الرغم من أن تعريف الاتحاد الأوروبي يقسم هذه المؤسسات من حيث الحجم إلى متوسطة وصغيرة ودقيقة، إلا أن القطاع الذي يخضع لهذه الدراسة يقسم أساسا من حيث النية. أي النية لاستيعاب الابتكار والطموح من أجل النمو وهذه هي صفات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة. أما العوامل الأخرى مثل حجم المؤسسة (دقيقة، صغيرة، أو متوسطة) ومرحلة النمو، مثل مؤسسة فعلا وفي طور النمو أو في مراحل الإنشاء الأولى، سواء كانت تقدم منتجات أو خدمات، سواء كانت مبنية على الابتكار أو تكنولوجية أو إجرائية، أو أنها تسعى ببساطة إلى متابعة الأعمال التقليدية فيمكن وضعها في الاعتبار عند وصف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة. وعلى الرغم من أن العديد من قضايا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد يكون لها حلول مشتركة في مجال السياسة العامة، إلا أنه من الأهمية بمكان التسليم بأن التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة حادة بوجه خاص في نقاط الضعف المحددة في الجدول 2، وهي الوصول إلى التمويل، والوصول إلى أسواق التصدير، والقضايا الأخرى مثل القدرة على التفاعل مع القاعدة الأبحاث وتعيين الموظفين المهرة، وكل من هذه الأمور بحاجة إلى دراسة منفصلة.

الجدول- 2 سمات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول منتقاة

نصيب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الإجمالي	أمريكا	اليابان	بريطانيا	كوريا الجنوبية	تركيا
	97.2	99.4	96.0	97.8	98.8

45.6	61.9	36.0	81.4	50.4	التوظيف
37.7	34.5	25.1	52.0	36.2	الإنتاج
8.0	20.2	22.7	38.0	32.0	الصادرات
6.5	35.7	29.5	40.0	38.0	الاستثمارات
3.5	46.8	27.2	50.0	42.7	القروض المقدمة

المصدر: الاتحاد التركي لرجال الصناعة والأعمال: مبادرات الأعمال في تركيا، ديسمبر 2002

تشير إحصائيات المعهد التركي للإحصاء للفترة من 1998-2000 إلى أن 29.4% (24.6% خلال الفترة من 95-97) من شركات التصنيع و 38.5% (48.2% خلال الفترة من 95-97) من شركات الخدمات كانت مصنفة على أنها شركات إبداعية.⁸ لم يكن من السهل إجراء مقارنات دولية بسبب اختلاف تعريف لما يشكل شركة إبداعية من دولة إلى أخرى. لكن هذه المسوحات تؤكد وتلقي الضوء على حقيقة أن صعوبة الوصول إلى الاستثمارات تشكل عقبة كبيرة أمام الابتكار. تقول هيئة التخطيط العامة بوزارة رئيس الوزراء التركية⁹: "عند مقارنة الممارسات والسياسات والبرامج الحالية مع معايير الاتحاد الأوروبي والدول المتقدمة يتضح أن نظام دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا ليس لديه القدرة على الوفاء باحتياجات المؤسسات، علاوة على أن عدم كفاية الموارد والافتقار إلى القدرة المؤسسية الكافية تشكل عقبة كبيرة أمام تطوير ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة".

وبعد إجراء مشاورات مكثفة مع كافة الأطراف المعنية في تركيا، وبعد الاستفادة من الخبرات الدولية والممارسات الحسنة، تم وضع إطار لتنمية وتمول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة في الإطار التركي. وقد حدثت، طوال فترة هذا المشروع، عدة تطورات هامة لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النظام التركي، وكان معظمها يتماشى مع الخطوط المحددة للمشروع. وقد شهدت هذه الفترة بحق تغييرات سريعة في تركيا، وكان ذلك نتيجة للتفاعل الدولي مع العديد من المؤسسات منها على سبيل المثال لا الحصر الاتحاد الأوروبي، وصندوق النقد الدولي، والبنك الدولي. وتم نشر العديد من التقارير والتوصيات، من بينها على وجه الخصوص إستراتيجية وخطة عمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (يناير 2004) والتي نشرتها هيئة التخطيط العامة بوزارة رئيس الوزراء التركي علاوة على تقرير قضايا وسياسات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا الذي نشرته منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية تزامنا مع المؤتمر الوزاري المعني بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنعقد في اسطنبول في يونيو 2004 لمعالجة قضايا دعم وتعزيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بوجه عام.

⁸ المصدر: www.die.gov.tr/ نتائج مسح أنشطة الإبداع التكنولوجي في قطاع الخدمات المنشورة في 27-1-2004، ونتائج مسح أنشطة الإبداع التكنولوجي في قطاع التصنيع في الربع الثالث من عام 2004 والمنشورة في 2004/1/6.

⁹ إستراتيجية وخطة عمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هيئة التخطيط العامة بوزارة رئيس الوزراء التركية.

وعلى الرغم من أن جهودا كثيرة بذلت لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قطاع التصنيع حسب الفهم الصحيح للممارسات المطبقة في دول أخرى، إلا أنه لا يبدو أن هناك اهتمام كاف بإمكانيات المؤسسات الإبداعية في قطاعات أخرى مثل الخدمات والسياحة وتجارة التجزئة في توفير فرص العمل وتعزيز النمو الاقتصادي.

على الرغم من الترحيب الذي يحظى به التغيير في السياسات التي تهدف إلى معالجة نقاط الضعف العامة، إلا أن ثمة خطر من العديد من السياسات المجزأة التي تؤدي إلى إجراءات معقدة، مما يتسبب في إرباك كافة اللاعبين وبخاصة أصحاب الأعمال والمؤسسات الإبداعية. وعلى الرغم من كل ذلك، فإن هذه الوثيقة تقول بأن هناك حاجة إلى وضع سياسات محددة لمعالجة قطاع المؤسسات الصغيرة النشطة بسبب أهميتها الكبيرة في التنمية الاقتصادية. والأفضل تنفيذ الإطار المقترح في هذه الوثيقة كوحدة واحدة متكاملة.

4. عرض موجز للنظام الحالي لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة في تركيا

وعلى الرغم من ذلك، أنشأت تركيا هيكلًا أساسيًا لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة، استهدف أساسًا قطاع التصنيع الذي يضم مؤسسة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم (KOSGEB)، المؤسسة التركية لتطوير التكنولوجيا (TTGV)، المجلس التركي للبحث العلمي والتقني (TUBITAK)، غرف التجارة والصناعة، صندوق ضمان الائتمان (KGF) وبنك هالك والعديد من المؤسسات الأخرى.

إن عضوية غرفة التجارة إلزامية، حيث يتم تشكيل الشركات وتسجيلها في غرفة التجارة. ولدى كل مدينة تركية غرفة للتجارة وغرفة للصناعة. وتدمج الغرفتان معا في بعض المدن الصغيرة. تمثل الغرفتان الشركات والمؤسسات من خلال لجان مهنية ولجان تمثل قطاعات محددة. أما الاتحاد القومي لغرف التجارة والصناعة والتجارة البحرية وبورصات السلع (TOBB) فتتألف عضويته من 363 غرفة تمثل 1.2 مليون شركة بينما تبلغ عضوية الاتحاد التركي لجمعيات أصحاب الأعمال (TISK) حوالي 2.7 مليون عضو.

تم افتتاح العديد من الوكالات التي يدعمها الاتحاد الأوروبي في مركز أبيجيم للأعمال ومركز نقل الابتكار في مدينة إزمير. ويعد مركز نقل الإبداع مثالًا للتعاون بين مختلف وكالات الدعم. أما شركاء مركز إزمير فهم مركز العلوم والتكنولوجيا بجامعة إيجيه، غرفة التجارة والصناعة في إيجيه، ومنطقة أتاتورك الصناعية علاوة على مؤسسة تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة الحجم (KOSGEB).

بالإضافة إلى ذلك، تجدر الإشارة إلى أن تركيا من الدول المرشحة لعضوية الاتحاد الأوروبي وبالتالي فقد اعتمدت الميثاق الأوروبي للمؤسسات الصغيرة، الأمر الذي يعني أن تركيا تشارك في إرسال التقارير الخاصة بخطوات تنفيذ الميثاق.¹⁰

1 4 مؤسسة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم (KOSGEB)

تعمل وزارة الصناعة ومؤسسة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم (KOSGEB) التي أنشئت في عام 1990، كموفر للخدمات الاستشارية، وكناقل للتكنولوجيا إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا. تدير مؤسسة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مجموعة كبيرة من برامج دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يأتي بعضها في صورة منح والبعوض الآخر في صورة قروض بدون فوائد تغطي نسبة من تكلفة المشروعات المعتمدة. بلغت نفقات مؤسسة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عام 2003 فقط حوالي 85 مليون دولار أمريكي، وكانت عبارة عن 18 مليون دولار في صورة منح لا ترد، 67 مليون دولار في صورة قروض. أما فترات السداد فكانت ثمانية أشهر أو 18 شهرا أو 24 شهرا وتضمنت فترة سماح تراوحت من 4-6 أشهر. وكانت الفائدة على القروض بنسبة مؤشر سعر الجملية بالإضافة إلى 3-5% حسب الاتفاقيات الموقعة مع البنوك. كما تقدم مؤسسة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دعما لائتمان الصادرات حتى 100000 دولار أمريكي بدون قروض وفترة سداد تبلغ ستة أشهر. ويقال أن حوالي 10000 من المؤسسات الصغيرة قد استفادت من الدعم الذي تقدمه مؤسسة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.¹¹

كما تدير مؤسسة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة برنامج وزارة الصناعة لدعم البحث والتطوير في مجال تكنولوجيا التجارة الذي أنشئ عام 2003. تعمل مؤسسة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في 22 من ضمن 81 مدينة تركية، وتدير 26 مركزا لتنمية المؤسسات، و 10 مراكز لتنمية التكنولوجيا (TEKMER) وعشر مختبرات لتوفير مواد اختبار الصناعة بالمعايير الدولية.

بدأت مؤسسة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عام 2003 عملية إعادة تنظيم كبيرة تبنى على مبدأ "التغيير المستمر" لتطوير خدماتها. وتشير مؤسسة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى حدوث ما يلي خلال هذه العملية:

¹⁰ انظر تقرير تنفيذ الميثاق، 2003، <http://europa.eu.int/comm/enterprise/enlargemtn/charter/index.htm>

¹¹ www.kosgeb.gov.tr

- تحليل إنتاجية وكفاءة برامج الدعم الحالية التي تقدمها المؤسسة.
- دراسة الممارسات الحسنة التي تهدف إلى خدمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قبل المنظمات والمؤسسات المماثلة في الدول المتقدمة.
- النظر في توصيات أكثر من 600 من المؤسسات ذات الصلة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا.

وبناء عليه تتولى مؤسسة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المسؤولية عن الأعمال التالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

- تنمية المهارات التكنولوجية.
- دعم التدريب والوصول على المعلومات والاستفادة منها.
- توفير الآليات المالية المناسبة.
- دعم البنية الأساسية الإدارية لتلك المؤسسات.

ولتحقيق ذلك قدمت مؤسسة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سياسة خدمة تتضمن ما يلي:

- تقديم خدمات مشروطة وأنية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمساعدتها في إنتاج السلع والخدمات وفقا لمعايير الجودة، وبأسعار منخفضة وباستخدام التكنولوجيا المتقدمة.
- مساعدة تلك المؤسسات على التصدي للعقبات التي قد تواجهها عند دخولها غمار المنافسة في السوق العالمي.
- زيادة عدد برامج الدعم بشكل كبير، أكثر من 20 برنامج.
- تقليل وتبسيط الإجراءات الروتينية.
- تم إنشاء مركز مراسلات معلومات اليورو (EICC) وشبكة KOBİ اللتين سيأتي تفصيلهما لاحقا، تحت رعاية مؤسسة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتوفير معلومات جيدة للمؤسسات الصغيرة عبر الإنترنت.

تتضمن البرامج الأخرى التي تديرها مؤسسة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما يلي:

4 1 1 مناطق تطوير التكنولوجيا

أنشئت منطقة تطوير التكنولوجيا (TDZ) في القانون التركي كموقع يسهم من خلاله الاستغلال التجاري للابتكار في التنمية الاقتصادية

لمنطقة ما. تستضيف منطقة تطوير التكنولوجيا الهياكل الأكاديمية والاقتصادية الاجتماعية لأي جامعة أو أي مركز أبحاث وتطوير (أو أي معهد يضم شركات ابتكار تكنولوجي عالية تعمل في تطوير التكنولوجيا أو البرمجيات أو تطوير التقدم التكنولوجي إلى منتجات أو خدمات). ومن بين الاشتراطات الأساسية لإنشاء منطقة تطوير التكنولوجيا أن يضم الموقع جامعة أو معهد للأبحاث والتطوير أو أن يكون بالقرب من مقر المنطقة المزمع بنائها. أما الشرط الآخر فهو ضرورة أن يكون هناك عدد كاف من المؤسسات الصناعية الموجودة فعلا أو التي سيتم تأسيسها بالقرب من منطقة تطوير التكنولوجيا.

تشتمل حوافز الابتكار والإبداع في منطقة تطوير التكنولوجيا على ما يلي:

- إعفاء دخل أساتذة الجامعات الذين تم ندبهم للعمل في المنطقة من كافة الاستقطاعات (مثل ضريبة الدخل ومساهمات صندوق الجامعة).
- يجوز لأساتذة الجامعات، بشرط موافقة مجلس إدارة الجامعة، امتلاك أسهم في المؤسسات التي تستخدم نتائج أعمالهم في التجارة كما يجوز لهم المشاركة في إدارة مثل هذه المؤسسات.

هناك مجموعة من الحوافز الأخرى تشتمل على ما يلي:

- يجوز للدولة أن تساهم في تحمل التكاليف المتعلقة ببناء مقر الموقع بما في ذلك الأرض والبنية الأساسية بمبلغ لا يزيد عن المبالغ التي تخصصها الوزارة لهذا الغرض.
- يتم إعفاء الشركة التي تتولى إدارة الموقع من كافة أشكال الضرائب والرسوم.
- عدم فرض أي رسوم على استهلاك المياه إذا كان هناك محطة لتنقية المياه في الموقع.
- لا يخضع دخل الشركات المنتجة للبرمجيات لأي ضريبة دخل أو ضريبة شركات خلال فترة خمس سنوات اعتبارا من بدء التشغيل. ويجوز للدولة تمديد هذه الفترة إلى عشر سنوات لمجموعة منتقاة من التكنولوجيات والمنتجات. وقد تم تمديد هذه الفترة حاليا حتى 31 ديسمبر 2013.
- إعفاء أجور موظفي الأبحاث والتطوير والباحثين ومطوري البرمجيات من ضريبة الدخل لمدة عشر سنوات اعتبارا من تاريخ إنشاء المنطقة.

- إعفاء كافة المنح والتبرعات المقدمة للأفراد والشركات العاملة في المنطقة من كافة الضرائب.

2 1 4 متنزهاة التكنولوجيا

إن متنزهاة التكنولوجيا عبارة عن مثال محدد لمنطقة متخصصة في تطوير التكنولوجيا. لكنها عادة ما تكون أصغر حجماً، وتقع داخل حرم الجامعة، وتهدف إلى تشجيع نمو المؤسسات الإبداعية. يجوز لملاك متنزهاة التكنولوجيا، الذين ربما يكونوا جامعة، أن يعرضوا تقديم خدمات استشارية وتقنية للشركات التي تستأجر محال داخل المتنزهاة. تشمل الخدمات الاستشارية على المساعدة في عدد من مجالات العمل المتخصصة مثل التكنولوجيا والإنتاج والإدارة والتسويق والمحاسبة والقانون والخدمات الفنية التي تتضمن أعمال السكرتارية والاتصالات وتصوير المستندات والكومبيوتر ومختلف نظم الأرشفة وكتابة التقارير، والبرمجيات والمكتبات، والمختبرات وتسهيلات حلقات العمل، ومناطق العرض، وكتيبات براءات الاختراع والوصول إلى قواعد البيانات وبنوك المعلومات الدولية.

ينص قانون منطقة تطوير التكنولوجيا على تقديم الخدمات الصحية الاجتماعية داخل متنزهاة التكنولوجيا.

علاوة على ذلك، تستفيد متنزهاة التكنولوجيا التي يتم إنشاؤها بموجب هذا القانون من المزايا التالية:

- الحصول على كافة الحوافز المقدمة للمناطق التي تحظى بالأولوية في التنمية.
- الحصول على كافة الحوافز المقدمة لشراء واستيراد الأجهزة، ومعدات المختبرات وأدوات حلقات العمل، والمواد الخام الخاصة بالأبحاث والتطوير.
- الحصول على خفض أو إعفاء من ضرائب الدخل أو ضرائب الشركات أو رسوم الجمارك أو ضرائب دخل أنشطة الأبحاث والتطوير. كما تتمتع تلك المتنزهاة بالمنح والتبرعات بالإضافة إلى الحصول على الائتمان بفائدة منخفضة.

هناك أربع مناطق عاملة من بين ستة عشر منطقة لتطوير التكنولوجيا تم إنشاؤها في تركيا. كما أن هناك أربع طلبات لإنشاء مناطق أخرى في انتظار الموافقة، وتهدف وزارة الصناعة إلى تشغيل حوالي 20-

25 منطقة على أكثر تقدير. وقد تم إنشاء اثنين من هذه المناطق داخل المناطق الصناعية المنظمة في جيزري واسكيسهير. أما باقي المناطق فتقع داخل الجامعات. تشير إحصائيات الوزارة إلى أن هناك 166 شركة ابتكار تعمل داخل هذه المناطق وتوظف حوالي 1473 من أخصائي الأبحاث والتطوير. ومن بين الشركات الـ 166 هناك 85 شركة متخصصة في تكنولوجيا المعلومات، و 33 شركة متخصصة في الدفاع، و 22 شركة متخصصة في الإلكترونيات. أما باقي الشركات فتعمل في مجالات أخرى. تجدر الإشارة إلى أن الوزارة كانت قد خصصت الموارد اللازمة لتوفير البنية الأساسية لتلك المناطق والتي تصل إلى حوالي 2 مليون دولار أمريكي المناطق في عام 2005.

وعلى الرغم من مرور فترة قصيرة نسبيا على تطبيق قانون مناطق تنمية التكنولوجيا، يبدو أن هناك مشاكل في إنشاء مناطق جديدة وتشغيلها. علق مدير عام شركة مرمارا تكنوكننت إيه إس Marmara Teknokent A.S. التي تدير شركة المنطقة الحرة للتكنولوجيا ومنطقة تطوير التكنولوجيا التابعة للمجلس التركي للبحث العلمي والتقني على المشاكل التي تواجهها مناطق تنمية التكنولوجيا في مقابلة صحفية بتاريخ 21 مايو 2004 مشيرا إلى الافتقار إلى التمويل بسبب القيود المفروضة على أسلوب عمل شركات التشغيل والإدارة. وزعم بأن القانون يتسم بالمبالغة الشديدة فيما يتعلق بمواثيق الشركات، وبالتالي لا يستطيع المشغلون وضع الخطط الخاصة بالتطوير.

ذكرت الوزارة بعض المشروعات ذات الصلة على موقعها على الإنترنت في إطار خطة العمل لعام 2004، تتضمن مشروعا لمراقبة الأعمال التي نفذتها مناطق تنمية التكنولوجيا الحالية بهدف إكمال العمل في عام 2004. هناك مشروع آخر تم تقديمه إلى الاتحاد الأوروبي للحصول على التمويل من المتوقع أن يبدأ العمل في عام 2005 إذا تم اعتماده. ينص هذا المشروع على أن يتم بحلول مارس 2006 تركيب نظام (يتضمن بنية أساسية لتكنولوجيا المعلومات) يسمح بالمراقبة المستمرة وتقييم فعالية هذه المناطق.

4 1 3 شبكة المعلومات على الإنترنت KOBİ-NET

قامت مؤسسة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم بإنشاء شبكة المعلومات على الإنترنت (KOBİ-NET) كشبكة معلومات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وتعمل كشبكة داخلية استقطبت في

عضويتها 12000 شركة حتى الآن. توفر 20 مؤسسة تمثل الاتحادات والجمعيات والبنوك والمؤسسات والغرف الكثير من المعلومات عن طريق هذه الشبكة. وتعمل شبكة معلومات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حاليا كخدمة لمركز مراسلات معلومات اليورو، كما تقدم المعلومات حول البرامج والمعايير التي تدعمها المديرية العامة للمؤسسات بالمفوضية الأوروبية للاتحاد الأوروبي (DG Enterprise).

2 4 المؤسسة التركية لتنمية التكنولوجيا TTGV

تعد المؤسسة التركية لتنمية التكنولوجيا منظمة مستقلة غير ربحية تم إنشاؤها بالتعاون بين القطاعين العام والخاص، وتدير التمويل المحلي والدولي (البنك الدولي) لدعم الأبحاث والتطوير للمؤسسات في شكل قروض بدون فوائد تصل إلى 50% من تكلفة المشروع بحد أدنى 2 مليون دولار أمريكي. وقد تم تمويل ثلاث برامج: برنامج تطوير التكنولوجيا (TDP) 1991-1998، مشروع التكنولوجيا الصناعية (ITP) 1999-2004، وبرنامج الأبحاث والتطوير 1995- وكالة وزارة التجارة الخارجية (UFT). يوضح الجدول رقم 3 الوضع التراكمي الحالي اعتبارا من نقطة الانطلاق في عام 1991. كما يلخص الجدول 3 الدعم الذي قدمته المؤسسة التركية لتنمية التكنولوجيا منذ بدء عملها حتى سبتمبر 2004.

وما يلي بعض إنجازات المؤسسة التركية لتنمية التكنولوجيا:

- إنشاء أربعة مراكز خدمة التكنولوجيا.
- شراكة في أموال اثنين من رأس المال المبادر، وهما إس جيريسيم وصندوق رأس المال التركي الخاص (TPEF) الذي أنشأته شركة التمويل الدولية.
- دعم فني ومالي لاثنتين من منتزهات التكنولوجيا وهما منتزه بيلكنت الإلكتروني في أنقرة وشبكة التكنولوجيا (Technonet) في اسطنبول، حيث تخطط المؤسسة التركية لتنمية التكنولوجيا لإنشاء مراكز حاضنات/ الابتكار بهدف إيجاد نوع من التفاعل القوي بين الصناعة والجامعات.
- تنفيذ برنامج لتقديم خدمات الدعم التقني بما في ذلك خدمات التدريب والاستشارات لأكثر من 1250 من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تدشين برنامج تجريبي في عام 2004، برنامج جيريزيم فونو .Girisim Fonu
- اكتساب الخبرات في مجالات إنشاء وإدارة صناديق رأس المال.

الجدول- 3
برامج المؤسسة التركية لتنمية التكنولوجيا TTGV

الإجمالي	مشروع التكنولوجيا الصناعية	وكالة التجارة الخارجية	برنامج تطوير التكنولوجيا	اعتبارا من 2004/9/15
1234	653	309	272	عدد طلبات المشروعات
408	242	82	84	عدد المشروعات المدعومة
157	125	73	84	المشروعات المكتملة
0	110	0	0	المشروعات الجاري العمل فيها
3	0	3	0	المشروعات المتوقفة
6	7	6	0	المشروعات التي سحبتها الشركة
147	72	30	45	المبلغ المخصص (مليون دولار)
94	36	19	39	المبلغ المدفوع (مليون دولار)

المصدر: المؤسسة التركية لتنمية التكنولوجيا

ذكرت المؤسسة التركية لتنمية التكنولوجيا TTGV أنها تنوي تعميق وتوسيع برامج الدعم الحالية، وإدخال برامج جديدة لدعم المؤسسات التي يحتمل أن تحقق نموا مرتفعا مع تركيز قوي على تطوير التكنولوجيا والابتكار (أي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة). وبناء عليه، ستقدم المؤسسة التركية لتنمية التكنولوجيا المزيد من أشكال الدعم المختلفة للمساعدة في ترويج المنتجات الأصلية والملكيات الفكرية والابتكارات، والمساعدة في إنشاء المؤسسات الجديدة الناتجة عن البحث المؤسسي بما في ذلك الأبحاث التي تجريها الجامعات. كما ستسعى المؤسسة التركية لتنمية التكنولوجيا من أجل تطوير وإدخال خطط الدعم لدفع المزيد من التعاون من أجل التطوير التكنولوجي والابتكار فيما بين المؤسسات، بما في ذلك المساعدة في تطوير معايير ما قبل التنافسية، ومن خلال هياكل سلسلة العرض. كما تعزز المؤسسة التركية لتنمية التكنولوجيا تنظيم الدعم الذي تقدمه كحلقة إضافية متصلة حيث تستمر المؤسسات في تلقي دعم المؤسسة التركية لتنمية التكنولوجيا باستمرار مع تطور قدراتها ومهاراتها مع نمو المؤسسة ذاتها. كما ستسعى المؤسسة التركية لتنمية التكنولوجيا من أجل تحسين نشاطها ليتضمن المؤسسات الإقليمية بالتعاون مع المنظمات الداعمة الأخرى ذلت الطبيعة المكتملة لعملها مثل المجلس التركي للأبحاث العلمية والتقنية- مجلس مراقبة وتقييم التكنولوجيا TUBITAK-TIDEB، ومؤسسة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم KOSGEB.

3 4 المجلس التركي للأبحاث العلمية والتقنية/ مجلس مراقبة وتقييم التكنولوجيا
TUBITAK/TIDEB

أنشأ المجلس التركي للأبحاث العلمية والتقنية/ مجلس مراقبة وتقييم التكنولوجيا الذي يعمل تحت رعاية رئيس الوزراء، "برنامج منح الأبحاث والتطوير" في عام 1995 بموجب قرار حكومي. يهدف البرنامج إلى تقديم الدعم عن طريق المنح لمشروعات الأبحاث والتطوير الصناعي. وقد أنشئ مجلس مراقبة وتقييم التكنولوجيا بهدف إيجاد ثقافة البحث والتطوير الصناعي ونشرها علاوة على تعزيز قدرة الأبحاث والتطوير الصناعي باستخدام برنامج الدعم وفقا للسياسة الوطنية للعلم والتكنولوجيا. كما يقوم المجلس بتنفيذ شبكة عموم أوروبا للأبحاث والتطوير الصناعي الموجه نحو السوق - برنامج يوريكا EUREKA¹² في تركيا، وبرنامج مراكز الأبحاث الصناعية-الجامعية المشتركة (USAMP)، علاوة على الأنشطة الأخرى التي تهدف إلى زيادة الوعي بالابتكار مثل فعاليات الوساطة، وبرامج جوائز التكنولوجيا (بالتعاون مع المؤسسة التركية لتنمية التكنولوجيا TTVG، واتحاد الصناعيين ورجال الأعمال الأتراك TUSIAD. كما أنه يساعد الحكومة في تنفيذ برنامج الإعفاء الضريبي للأبحاث والتطوير، وحوافز الاستثمار في الأبحاث والتطوير. يخطط المجلس التركي للأبحاث العلمية والتقنية أيضا لإجراء دراسات داعمة لتعزيز قدرات التنمية التكنولوجية وابتكار السياسات لزيادة التعاون بين الجامعات والصناعة.

1-3-4 المجلس التركي للأبحاث العلمية والتقنية/ مجلس مراقبة وتقييم التكنولوجيا TUBITAK-TIDEB

يتعاون المجلس التركي للأبحاث العلمية والتقنية/ مجلس مراقبة وتقييم التكنولوجيا مع وكالة وزارة التجارة الخارجية (UFT) لتقديم المنح لمشروعات الأبحاث والتطوير الصناعي وفقا لقرار الحكومة الصادر في الأول من يونيو 1995. يخدم المجلس التركي للأبحاث العلمية والتقنية- مجلس مراقبة وتقييم التكنولوجيا كجهة محكمة (وكالة التنفيذ) بينما تقدم وكالة وزارة التجارة الخارجية التمويل، الذي تحصل عليه الشركات بمعدل يصل إلى 60% من نفقات الأبحاث والتطوير.

يقوم مجلس مراقبة وتقييم التكنولوجيا بمراقبة وتقييم مشروعات البحث التي تقوم بها المؤسسات الصناعية والتي تهدف إلى تطوير منتجات جديدة وتحسين وسائل الإنتاج والتكنولوجيا الإبداعية.

حظي برنامج منح الأبحاث والتطوير الصناعي الذي يديره المجلس التركي للأبحاث العلمية والتقنية/ مجلس مراقبة وتقييم التكنولوجيا، ووكالة وزارة التجارة الخارجية باهتمام كبير لأنهما نجحا في تحقيق زيادة كبيرة في عدد المشروعات السنوية من 121 برنامج في عام 1995 إلى 418 في عام 2003، ومن المتوقع أن يرتفع العدد

إلى 500 مشروع في عام 2004. علاوة على ذلك، ازداد عدد الشركات التي حصلت على دعم من 23 شركة في عام 1995 إلى 1225 شركة في عام 2004، كما أن إجمالي ميزانية المشروعات التي حصلت على دعم تجاوزت 1.2 بليون دولار. يلخص الجدول الرابع الوضع الحالي.

الجدول 4 برنامج منح الأبحاث والتطوير الصناعي المقدم من المجلس التركي للأبحاث العلمية والتقنية/ مجلس مراقبة وتقييم التكنولوجيا

الإجمالي (1995-2004)	
1.2 بليون دولار	- الميزانية التقديرية للمشروعات
2833	- المشروعات المقترحة
56%	- % من المشروعات التي اقترحتها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
1225	- الشركات المشاركة
79%	- شركات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المشاركة
2483	- المشروعات التي تم تقييمها
2078	- المشروعات التي تم اعتمادها
1076	- المشروعات المكتملة
21 شهرا	- متوسط فترة المشروع
178 مليون دولار	- المنح
30%	- المنح المقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

اعتبارا من سبتمبر 2004

4-3-2 مراكز الأبحاث الصناعية-الجامعية المشتركة (TUBITAK-USAMP)

دشن المجلس التركي للأبحاث العلمية والتقنية/ مجلس مراقبة وتقييم التكنولوجيا TUBITAK-TIDEB هذا البرنامج في عام 1996 بهدف تدشين التعاون بين الصناعة والجامعة وتعزيزه، وإعطاء الأولوية للأبحاث التي تلبي احتياجات الصناعة. يقوم المجلس التركي للأبحاث العلمية والتقنية والشركات المشاركة بتمويل المراكز. يوجد حاليا ستة مراكز عاملة.

تتلخص أهداف البرنامج فيما يلي:

- استخدام الموارد في مجالات الأبحاث التي يعتمد عليها رجال الصناعة بالأسلوب الذي يشجع التعاون بين الجامعات والصناعة.
- توجيه الأبحاث الذي تجربها الجامعات نحو التنمية الصناعية وبالتالي تراكم المعلومات في هذه المجالات.
- تثقيف وتدريب الخريجين في مجالات البحث الصناعي.

- زيادة إمكانيات البحث لدى الجامعة بتوظيف طلاب الماجستير والدكتوراه في تلك المراكز.
- ضمان استمرارية التعاون بين الجامعات والصناعة بإنشاء المراكز التي يمكنها تحقيق الاكتفاء الذاتي بالأموال التي تحصل عليها من رجال الصناعة والمصادر الأخرى.

4 4 بنك هالك (Halk Bank) وصندوق ضمان الائتمان KGF

بنك هالك هو أحد البنوك الحكومية الداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك بتوفير القروض بأسعار فائدة منخفضة، وبشروط تأخذ في الحسبان حجم كل مؤسسة على حدة. علاوة على ذلك، هناك شروط مواتية لأصحاب الأعمال من الشباب والنساء. كما يقدم بنك هالك القروض القادمة من الصناديق الدولية مثل صندوق الحوافز الألماني KfW والأموال التي يخصصها البنك الدولي لأغراض محددة.

يمتلك بنك هالك صندوق مسؤولية ضمان الضمانات التي يصدرها صندوق ضمان الائتمان KGF الذي أنشئ في عام 1991، على الرغم من أنه منح أول ضمان في الأول من يوليو 1994. ويعتبر صندوق ضمان الائتمان شركة مساهمة عامة بست مساهمين مؤسسين من القطاع العام، وشبه القطاع العام وهم (الاتحاد التركي لجمعيات أصحاب الأعمال TOBB، الاتحاد القومي لغرف التجارة والصناعة، والتجارة البحرية وبورصات السلع (TESK)، بنك هالك (HALK BANK)، مؤسسة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم (KOSGEB)، المؤسسة التركية لدعم التدريب المهني والصناعات الصغيرة (MEKSA)، الاتحاد التركي للشركات الصغيرة والمتوسطة (TOSYOY) ويقدم ضمانات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى 70%-80% من القرض اعتماداً على حجم القرض.

الجدول رقم 5: توزيع قروض بنك هالك

السنة	رقم الصندوق	مليون يورو	الرقم الصناعي	مليون يورو
1999	-	686	26074	172
2000	-	742	26849	153
2001	37492	560	14191	26
2002	33567	19	18873	72

الجدول رقم 6: توزيع شهادات حوافز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SME) لكل سنة على حدة
(مقتبس من بيانات الخزانة التركية لشهر أبريل 2003)

السنة	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	قروض الاستثمار	قروض رأس المال العامل	إجمالي القروض	الاستثمار الثابت	التوظيف
	مليون يورو	مليون يورو	مليون يورو	مليون يورو		
1997	1.550	92	18	110	167	14.974
1998	1.171	54	13	67	114	12.117
1999	1.695	58	38	96	131	10.222
2000	1.229	38	26	64	85	5.587
2001	246	4	3	7	14	674
2002	390	14	6	20	46	1.498
2003	147	6	2	8	20	517

يبين الجدولان 5، 6 أن هناك انخفاضا ملحوظا في القروض والاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (من قاعدة منخفضة في البداية قبل عام 2000) إلى مستويات منخفضة بشكل استثنائي اعتبارا من عام 2001 حتى الوقت الحالي بما يشير إلى الأثر الشديد الناتج عن للأزمة الاقتصادية التي حدثت في عام 2001.

أجرى بنك هالك تنويعا في عملياته لتشمل المزيد من المجالات التجارية ومن المتوقع أن تتم خصصته على المدى القريب. وهناك شكوك في أن البنك يفي بأهدافه الأصلية حاليا. كما أن صندوق ضمان الائتمان لم يقدم إلا ضمانات لقروض بالتعاون مع بنك هالك في البداية بموجب الشروط الواردة في الجدول رقم 7.

الجدول رقم 7 شروط ضمان الائتمان

- عضوية الاتحاد القومي لغرف التجارة والصناعة، والتجارة البحرية وبورصات السلع أو الاتحاد التركي لجمعيات أصحاب الأعمال.
- أقل من 250 موظف.
- ضمان 80% حتى 200.000 يورو كحد أقصى.
- ضمان 70% لأكثر من 200.000 حتى 400.000 كحد أقصى.
- 8 سنوات كحد أقصى لاستحقاق الدين.
- رسوم بنسبة 3% في السنة.

- تقل إلى 2% في السنة على الائتمان غير النقدي.

إلا أن صندوق ضمان الائتمان دخل مؤخرا في اتفاق مع بنك الاستثمار الأوروبي (في نوفمبر 2004) للاستفادة من البرنامج المتعدد السنوات- تسهيل ضمان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. سوف يتقاسم كل من بنك الاستثمار الأوروبي وصندوق ضمان الائتمان مخاطر الائتمان بالتساوي بالنسبة لقروض الاستثمار المقدمة إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي يزيد عدد موظفيها عن 100 موظف على أن تتراوح مددها من ثلاث سنوات وأكثر. من المتوقع أن توفر هذه الاتفاقية حوالي 14 مليون يورو كقروض للاستثمار قبل عام 2006.

هذه الاتفاقية ينبغي أن تساعد في توسيع وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى ضمانات الائتمان والتسهيلات البنكية عن طريق قطاع البنوك الخاصة بما يتفق مع الممارسات الحسنة في الدول الأخرى.

الإطار الثاني: برنامج ضمان قروض الشركات الصغيرة، المملكة المتحدة¹³

إن برنامج ضمان قروض الشركات الصغيرة هو الذي يدير هيئة الشركات الصغيرة (وهي الوكالة الحكومية المسؤولة عن تقديم الدعم للشركات الصغيرة). كما أنه يضمن القروض المقدمة من البنوك والمؤسسات المالية الأخرى إلى الشركات التي لديها مقترحات جيدة للأعمال لكنها حاولت جاهدة ولم تستطع الحصول على قروض تقليدية بسبب الافتقار إلى الأمن.

تتوفر القروض لفترات تتراوح بين سنتين إلى عشر سنوات، وبمبالغ تتراوح بين 5000 جنيه إسترليني إلى 100000 جنيه إسترليني (وتصل إلى 250000 جنيه إسترليني إذا كانت الشركة تعمل في مجال التجارة لأكثر من سنتين). يضمن برنامج ضمان قروض الشركات الصغيرة 70% من القرض (كما أنه يضمن 80% من القرض إذا كانت الشركة تعمل في مجال التجارة لأكثر من سنتين). يدفع المقترض مقابل هذا الضمان للبرنامج فائدة بنسبة 2% سنويا على المبلغ المتبقي من القرض. لكي يحق للشركة الحصول على القرض ينبغي أن تكون شركة بريطانية بمعدل دوران رأسمال سنوي لا يزيد عن 3 ملايين جنيه إسترليني (وخمسة ملايين جنيه إسترليني إذا كانت شركة صناعية). تتوفر القروض لمعظم أهداف الشركات على الرغم من أن هناك بعض القيود. كما تتوفر القروض للشركات المستحقة التي تعمل في مجال التصدير، لكن لا يمكن استخدام القروض لخفض تكلفة الإنتاج أو تكلفة التصدير. يتم تقديم الطلبات مباشرة إلى أحد جهات الإقراض المشاركة في البرنامج.

5. ملاحظات حول النظام التركيبي لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة

يشير القسم السابق إلى أنه قد تم تفويض دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة في تركيا إلى مؤسسة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم والمؤسسة التركية لتنمية التكنولوجيا والمجلس التركي للأبحاث العلمية والتقنية الذي وضع الكثير من الممارسات الحسنة. لكن هناك حاجة إلى أن تقوم أطراف خارجية بتقييم مدى وصول هذه البرامج إلى الشركات الصغيرة، لاسيما الشركات التي لا تعمل في مجال التصنيع، وفعاليتها. كما ينبغي الإشارة أيضا إلى أن الدينامية والإبداع ليسا مقتصرين على مجال التصنيع فقط. فالدينامية والإبداع في مجالات الخدمات، والتجزئة، والسياحة لها نفس الأهمية بالنسبة للاقتصاد الحديث الصحي. والملاحظ أن هذه القطاعات لم تدرج في الدعم الذي تقدمه مؤسسة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للشركات. ربما يعود هذا الوصول المحدود جزئيا إلى حداثة بعض برامج الدعم والعدد الصغير نسبيا من المشروعات المكتملة حتى الآن بالنسبة للحجم الكلي للقطاع. مازال هناك قدر من البيروقراطية المرهقة كما أن هناك بعض التردد في جعل عملية التقدم للحصول على الدعم وإعداداته أكثر شفافية.

تفاقم هذا الوضع نتيجة لاتساع الفجوة في جمع المعلومات وتحليلها لقياس فعالية هذه البرامج. تحدد خطة العمل التركية الحاجة إلى تطوير قاعدة بيانات إحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإلى مواءمة التعريفات وجمع المعلومات والبيانات بمعايير الاتحاد الأوروبي. مازالت تركيا لم تنشئ نظاما فعالا للمراقبة والتقييم مستقل عن تقديم الخدمات.

تحتاج تركيا، عندما تقوم بتطوير برامج دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة، إلى أن تكون قادرة على الإجابة على التساؤلات التالية: ما هي المفاهيم السائدة في الصناعة ولدى دافعي الضرائب، ما مدى فعالية البرامج، وما هي الثغرات الكبيرة الموجودة بالفعل؟ هل هناك وعي عام بالبرامج أم أنها مقصورة على القلة المختارة؟ هل أشكال الدعم معقدة خاضعة للسيطرة بشكل مبالغ فيه؟ هل تم عمل ما يكفي لإعطاء أصحاب الأعمال الحافز الذي يجعلهم يوسعون أعمالهم في الاقتصاد الرسمي، وفي نفس الوقت منحهم حرية التصرف؟

يبدو أن بنك هالك هو الذي كان يقدم الخدمات المصرفية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا طوال العقود القليلة الماضية. وخلال فترة التضخم المرتفع، وجدت المصارف الخاصة أن الإقراض إلى الهيئات الحكومية والهيئات الأخرى ذات الصلة أكثر أمنا من تقديم الخدمات لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. لكن مع استقرار الاقتصاد سوف تدرك البنوك الخاصة أن تقديم الخدمات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لاسيما المؤسسات النشطة والمبدعة يمكن أن يحقق مكاسب جيدة، وهناك دليل على أن هذا هو ما يحدث في الوقت الحالي.

وخلال المشاورات المفصلة التي أجرتها منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية
وبورصة أسطنبول، حدد ممثلو قطاع المؤسسات الصغيرة النشطة نقاط الضعف في
نظام دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة كما ترد في الجدول رقم 8.

الجدول رقم 8: نقاط ضعف نظام دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة كما حددها ممثلو القطاع الخاص في تركيا

- آليات دعم غير كافية	معايير صارمة للصلاحيات، معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقع خارج نطاق آليات الدعم.
- لا تتوفر معلومات حول آليات الدعم	على الرغم من أن هناك معلومات كثيرة في مختلف مؤسسات الدعم، إلا أن هذه المعلومات لا تتوفر إلا من خلال الاتصالات الشخصية والإنترنت، الذي كان يعني توفر معلومات بطيئة وغير موثوق بها بالنسبة للأغلبية.
- لا تستطيع الاستفادة من الدعم حتى عندما تعرف معلومات عنه	المعرفة غير كافية بكيفية التقدم للحصول على المنافع. هناك قلق من إمكانية سرقة أفكار الشركة. عدم القدرة على استخدام الاستشارات (بسبب ارتفاع تكلفة الاستشارات بالمقارنة بحجم المؤسسة).
- عدم القدرة على الحصول على قروض من البنوك	عدم الشفافية. انخفاض عدد بنوك رأس المال الخاص. أقساط تنطوي على مخاطر كبيرة. ضمانات إضافية غير كافية. تردد البنوك في تمويل تدفق رأس المال في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- عدم القدرة على الحصول على تمويل الأسهم	عدم الشفافية. انخفاض عدد صناديق رأس المال الخاص. الجهل بأسواق البورصات الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. انخفاض حجم المدخرات المؤسسية.
- ارتفاع الضرائب مما يحول دون زيادة رأس المال	ارتفاع ضرائب الشركات. ارتفاع الضرائب على الأرباح. الاختيار بين التهرب الضريبي بواسطة عدم الشفافية والقدرة على تكديس رأس المال مع ما يصاحب ذلك من عقوبات شديدة.

يقول البنك الدولي¹⁴ إن تركيا ليس لديها هيكل موحد الضرائب لتجنب الازدواج الضريبي للدخل المحقق من استثمارات رأس المال (مكاسب الأفراد ورأس المال). وتعد الهياكل الموحدة للضرائب في غاية الأهمية لمنع هذا الازدواج الضريبي. فعندما يكون متوسط ضريبة الشركات 33% وعندما يصل متوسط الضريبة على دخل الفرد إلى 45% تصل الضريبة الكلية عند حدوث ازدواج فيها إلى 63% على الدخل الموزع من استثمارات رأس المال.

يجري حالياً تشجيع الجامعات على المشاركة في أعمال الابتكار ومبادرات الأعمال لاسيما في مناطق تطوير التكنولوجيا، ومنتزهات التكنولوجيا، وحاضنات التكنولوجيا. لكن جوانب ملكية هذه المشروعات تميل إلى الهيمنة على أهداف الابتكار في مثل هذه المراحل المبكرة. هذا شيء غير جيد لكنه من الأمور المعتادة. وجدت الكثير من منتزهات العلوم ومراكز الابتكار في أوروبا أنه من الضروري من الناحية العملية أن تضع أهداف الأعمال العقارية قبل أهداف التنمية الاقتصادية إلى أن تحقق الصلاحية التجارية وحينئذ تتحول إلى التركيز على هدف دعم الابتكار ووضعه في الأولوية.

هنالك ضغط له ما يبرره لحل مشكلات الدعم عن طريق التدخل المباشر في نظام منح الشهادات المعروف بتعقيده الشديد في تركيا على سبيل المثال. وينبغي أن يكون واضحاً أن حفز القطاع الخاص النشط على المدى الطويل من أجل توفير الخدمات يجلب منفعة مزدوجة تتمثل في العرض التنافسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وخلق قطاع اقتصادي جديد في خدمات قطاع الأعمال.

تشير كافة التقارير الأخيرة إلى أن الاستقرار من العناصر الهامة لخلق بيئة مواتية للنمو الاقتصادي في تركيا التي ليس هناك أدنى شك في إمكاناتها في تحقيق نمو كبير. تقول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية¹⁵ إن النمو الاقتصادي في تركيا دخل في حلقة مفرغة بسبب ثلاث مشاكل هي انخفاض الثقة في الاستقرار السياسي واستقرار الاقتصاد الكلي، سوء الإدارة والقصور في الخدمات التي تمولها الحكومة علاوة على إجراء جزء كبير من الأعمال ربما نصف عدد الموظفين خارج النظام الرسمي (لتجنب الضرائب العقابية).

ظهر مبدءان أساسيان في المناقشات بين منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية وبورصة اسطنبول، وهما مبدأ الحكم الرشيد والاستعداد للوصول إلى معلومات عالية الجودة. هذان المبدءان مهمان جداً لأي إطار لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة.

¹⁴ دراسة البنك الدولي للدول، الفصل الرابع، تطوير أسواق رأس المال الصفات 53-54.
¹⁵ المسح الاقتصادي لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية- تركيا 2004.

إن الشفافية والإدارة الرشيدة للشركات يشكلان الركنين الأساسيين لأي اقتصاد صحي وتنافسي قادر على التفاعل الكامل في الأسواق المالية والتجارية العالمية. تتوقع الأسواق العالمية والمستثمرون الدوليون أن المؤسسات الطامحة إلى تحقيق النمو، والتي تحتاج إلى جذب الدعم المالي وأشكال الدعم الأخرى، سوف تعمل بصورة عادلة وشفافة. كما أن الملكية الأسرية، وسوء الفهم، والافتقار إلى وضوح مزايا رأس المال الخاص الخاص، ومزايا العمل من خلال الأسواق المالية الرسمية أدت إلى تردد كبير في التخلي عن أي جانب من جوانب السيطرة. إن الافتقار إلى المعرفة أو الاعتراف بالإدارة الرشيدة يؤديان إلى تفاقم المشكلة. وترد مناقشة مفصلة لدور رأس المال الخاص في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة في القسم الحادي عشر. إلا أن ملاحظات مدير أحد شركات العاملة في مجال تمويل الشركات (الواردة في الإطار - 3 أدناه) تلقي الضوء على أسباب النفاذ السيئ لرأس المال الخاص في تركيا.

الإطار 3: أسباب سوء نفاذ رأس المال الأسهم الخاص في تركيا

الافتقار إلى الإدارة الفعالة للشركات، نظم إدارة المعلومات، ومعايير المحاسبة الإدارية. تداخل الملكية والإدارة.

يتم الاحتفاظ بدفاتر محاسبية مختلفة لأغراض الضرائب والبنوك والإدارة.

لا يتم تسجيل جزء من المبيعات في بعض الصناعات.

من الصعب تقييم الأداء السابق للشركات بسبب ارتفاع التضخم، والتقلبات، سوء إمساك الدفاتر والمعاملات داخل الشركة.

إن تردد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التركية في الدخول في النظام الرسمي يشكل قلقا كبيرا، ويرجع ذلك إلى مجموعة من العوامل التي تتضمن عدم الاستقرار السياسي والاقتصاد الكلي السابقة، علاوة على وجود نظام غير مستقر وغير متنبأ به لضرائب الشركات مع ارتفاع معدلات الضرائب والضمان الاجتماعي للموظفين المتفرغين، كما أن هناك افتقار في الثقة في أن النظام الرسمي يمكن أن يوفر منافع تعويضية.

لكي نكون واضحين بشأن منافع العمل بطريقة منفتحة وشفافة داخل النظام الرسمي، يتمثل أحد العناصر الأساسية لذلك في ضمان تزويد المؤسسات بالمعلومات والاستشارات ذات الصلة. وليس واضحا أن الوكالات والشركات الوسيطة في تركيا قد تصرف في الماضي لضمان الوصول السريع والسهل لمجموعة من الخدمات الاستشارية، وأن هناك معلومات عالية الجودة متوفرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتكلفة معقولة.

إن الإستراتيجية التركبية و خطة عمل مؤسسة التخطيط الحكومية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعام 2004، تشير إلى أن هناك حاجة ماسة إلى تحسين النظام التركيبي لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل عشر مجالات إستراتيجية. كما أن إطار دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة الوارد في الفصل التالي تعززه مناقشات تبنى على الممارسات الحسنة المستقاة من دول أخرى. يهدف هذا الإطار إلى استكمال وتوسيع الموضوعات التي تم تحديدها في خطة العمل التركبية وإستراتيجيتها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفصل الثاني

الإطار

يرد في هذا الفصل وصف لإطار لدعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة. ويعتمد اعتمادا كبيرا على التجربة التركبية الحالية، والممارسات الحسنة المعروفة في دول أخرى. يحدد الجدول- 9 العناصر الهامة في الإطار. تتبع الفصول من 1-4 الترتيب المذكور في الجدول. ويلقي الجدول الضوء على أمثلة للممارسات الحسنة.

الجدول- 9: العناصر الرئيسية لإطار دعم وتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة

الممارسات	السياسات
- صوت للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحكومة	- اللوائح والقانون
- قطاع رسمي قوي	- أمور خاصة بالشركات
- الحوكمة	
- أحكام خاصة بالإفلاس	
- حماية صغار المساهمين	
- الملكية الفكرية محددة بوضوح	
- الشراكة بين القطاعين العام والخاص	- المساعدات الحكومية
- إمدادات تنافسية	- البنية الأساسية
- تشجيع مبادرات الأعمال	- الثقافة والموهبة
- التعليم والتدريب	
- إستراتيجية الابتكار	
- إستراتيجية التكنولوجيا	
- إدارة صديقة للأعمال	- الدعم والخدمات
- الوصول إلى المعلومات	
- نقل التكنولوجيا	- التداخل بين التعليم والصناعة
- حاضنات الأعمال	
- المشاورات، الخدمات التعليمية والمهنية	
- الشبكات والتجمعات	
- سلم التمويل	- التمويل و فرض الضرائب
- ملائكة الأعمال	
- رأس المال المبادر	
- المدخرات المؤسسية	
- أدوات الخروج	

برز مبدءان مهمان خلال ندوات ومناقشات بورصة اسطنبول ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية ألا وهما الإدارة الرشيدة والحق في الوصول إلى معلومات جيدة. يتقيد المبدأ الأول بمشاكل الاقتصاد غير الرسمي الكبير وغير المنظم في تركيا، بينما يشير المبدأ الثاني إلى طبيعة العلاقات بين أصحاب الأعمال والإدارة. انظر المناقشات الواردة في قسم السياسات الخاصة بالشركات في الإطار الكلي المذكور أدناه. ينبغي أن يكون الهدف الأسمى هو العمل من أجل توفير بيئة أعمال منفتحة وشفافة يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تزدهر وتنمو فيها. يمكن تحقيق ذلك من خلال فرض هذه البيئة، لكن من المرجح أن يتحقق النجاح من خلال عملية التعليم وزيادة الوعي العام، علاوة على التشجيع والحوافز المناسبين.

1- اللوائح والقانون

تأتي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة في المقدمة فيما يتعلق بتوفير فرص العمل والتنمية الاقتصادية. تؤثر جوانب كثيرة جدا في السياسة الوطنية على تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة. وهناك حاجة إلى مجموعة واسعة من السياسات الداعمة لتوفير البيئة المواتية لمبادرات الأعمال وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونموها.

يتضمن ذلك سياسات مالية ونقدية سليمة للمحافظة على بيئة مستقرة للاقتصاد الكلي وسياسات هيكلية مناسبة لتحديد الإطار الاقتصادي الذي تعمل فيه أي شركة¹⁶.

الإطار الرابع: أجندة الرئيس الأمريكي للشركات الصغيرة¹⁷

تبدأ كل شركة صغيرة بفكرة لتصنيع منتج أفضل أو عملية أفضل. تتحول هذه الأفكار إلى حقيقة عندما يكون أصحاب الأعمال الواثقين من أنفسهم على استعداد لأخذ المخاطرة الاقتصادية. تأتي الشركات الصغيرة في جوهر الاقتصاد الأمريكي لأنها تحفز الابتكار - فبمجرد إنشاء الشركات الصغيرة على أساس أنها تستطيع أن تؤدي وظيفة أفضل. أما الشركات الصغيرة المبدعة، لا يكون الأداء الكافي جيدا أبدا، لأن التميز يعتبر مسعى لا نهاية له. تعمل هذه الشركات النشطة في دفع عملية توفير فرص العمل. وفي الواقع، توفر الشركات الصغيرة والفتية ثلثي فرص العمل الجديدة في اقتصادنا، كما أنها توظف نصف العمالة في القطاع الخاص. وقد أصبحت مبادرات الأعمال طريق الرخاء للعديد من الأمريكيين بما فيهم الأقليات والنساء.

إن دور الحكومة لا يتمثل في خلق الثروة، بل في توفير البيئة التي تمكن أصحاب الأعمال من الازدهار. يعتقد الرئيس أن انخفاض الضرائب، واللوائح الواضحة والمقبولة من العناصر الأساسية لمساعدة 25 مليون من الشركات الصغيرة في الولايات المتحدة الأمريكية. كما يعتقد

¹⁶ مؤتمر منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية الوزاري حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، اسطنبول 2004.

¹⁷ www.whitehouse.gov

الرئيس إنه ينبغي علينا أن نعمل من أجل ضمان أن موظفي الشركات الصغيرة والمتوسطة يستطيعون الوصول إلى رعاية صحية جيدة، ومعاشات يعتمد عليها. أما بالنسبة للشركات الصغيرة التي تتعامل مع الحكومة الفيدرالية، فينبغي أن تكون العملية التعاقدية منصفة ومنفتحة ومباشرة.¹⁸

1 1 صوت للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحكومة

من الأسهل للمؤسسات والشركات الكبيرة أن تتفاعل مع الحكومات عنه بالنسبة للمؤسسات الصغيرة التي يصعب عليها الإعراب عن احتياجاتها ومصالحها، ويمكن للتشريعات أن تعرقل نجاح الشركات الصغيرة. قامت بعض الحكومات بمعالجة هذه المشكلة بإنشاء وكالة لتمثيل مصالح الشركات الصغيرة وحمايتها. وقامت بعض الحكومات بتعيين مدير أعمال محترم لرئاسة هذه الوكالة. على سبيل المثال، تتولى إدارة الأعمال الصغيرة في الولايات المتحدة مهمة "المحافظة على اقتصاد الدولة وتقويته من خلال مساعدة مصالح الشركات الصغيرة ودعمها وحمايتها وتوفير البيئة الضرورية لنجاح الشركات الصغيرة في الولايات المتحدة، وقياس الأداء عن طريق نجاح الشركات الصغيرة." يتمتع مدير ونائب مدير أجندة الشركات الصغيرة اللذان يعينهما الرئيس بوش بسجل معروف كأصحاب أعمال. وبالمثل، يرأس خدمة الشركات الصغيرة في المملكة المتحدة رئيس تنفيذي يتم اختياره من قطاع الأعمال الصغيرة.

الإطار- 5: خدمة الشركات الصغيرة في المملكة المتحدة

بيان المهمة

هيئة الشركات الصغيرة هي وكالة لدى وزارة التجارة والصناعة البريطانية. لدينا مهمة بسيطة وهي أننا نريد للمملكة المتحدة أن تكون أفضل مكان في العالم لبدء الأعمال الصغيرة ونموها. ونحن نتعاون مع باقي أجهزة الحكومة لتحقيق هذه المهمة.

نحن نهدف إلى:

أن نتزعم تلك الثقافة التي تكافئ المؤسسات وتدعمها، وتساعد الشركات في بدء أعمالها وتطورها مع نمو قدراتها.

أن نتأكد أن خدمات الدعم الحكومي (بما في ذلك الوصول إلى التمويل) سهلة المنال، ومهمة، وبجودة عالية. ونبذل جهود خاصة لإطلاق مؤسسات جماعات الأقليات العرقية، وأصحاب الأعمال من النساء، وآخرين ممن لديهم الإمكانيات التي تؤهلهم للمساهمة في الاقتصاد البريطاني.

رئيسنا التنفيذي يعمل مع وكيل وزارة الخارجية للشركات الصغيرة.

يقدم المجلس الإستراتيجي لهيئة الشركات الصغيرة المشورة للوزراء حول أهدافنا وأدائنا، كما أنه يدعم الفريق التنفيذي لخدمة الشركات الصغيرة.

أما مجلس الشركات الصغيرة فيقدم المشورة فيما يتعلق بشواغل الشركات الصغيرة ويكتب التقارير حول أثر سياسة الحكومة عليهم.

الجدول رقم 10 يلقي الضوء على النقاط الهامة حول طبيعة الحوار

الجدول- 10: طبيعة الحوار

كفو	غير كفو
مجموعات/ تجمعات	حالات فردية
رؤية شاملة	شكاوى خاصة
إستراتيجية	مستوى التشغيل
أولويات	قائمة الغسيل
البيانات والتحليل	الدليل التاريخي
مسئولية مشتركة	امتيازات
شراكة	صراع

المصدر: كينيث لانز، مدير أوروبا، هيئة المعونة الأمريكية، خلال المؤتمر المعني بمبادرات الأعمال والتوظيف في جنوب شرق أوروبا، بودابست، 2004.

هنالك فهم سائد بأن تركيا غالبا ما تعمل على أساس الجزء الأيسر من الجدول- 10 المذكور أعلاه. وقد يكون ذلك في إطار دور رئيس شركة ما لدعم قضية الشركات الصغيرة والمتوسطة النشطة في تركيا.

وينبغي أن يأتي ذلك في إطار مسؤوليات رئيس شركة ما يتمتع بوصول إلى الوزراء وبدعم من دائرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مثل مؤسسة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا، وذلك لتحقيق التوازن عن طريق دعم قضية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ينبغي على رئيس أو رائد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن:

- يكون له وصول سهل لوزراء الحكومة.
- يكون له سجل معروف من مبادرات الأعمال والنجاح في عمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- يكون لديه فهم جيد لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والاهتمام به.

- يتمتع باحترام مجتمع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- يرأس وكالة تقدم الدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مثل مؤسسة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا.
- يكون قادرا على تمثيل قضية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2 1 سياسات خاصة بالشركات

1-2-1 تشجيع التسجيل والقطاع الرسمي

مما لا شك فيه أن البيروقراطية الشديدة، والأعباء التنظيمية والإدارية، وضرائب الشركات المعقدة، وأنظمة الضمان الاجتماعي تؤثر سلبا على المؤسسات. وكل هذه العوامل قد تدفع المؤسسات إلى العمل داخل القطاع غير الرسمي لتفادي مثل هذه الأعباء. ويبدو أن هذا هو الحال في تركيا حيث يقدر أن 37 من التوظيف في القطاع الخاص، بما في ذلك الزراعة غير مسجل.¹⁹ لا يؤدي ذلك إلى خلل تنافسي بين القطاعين الرسمي وغير الرسمي فحسب، لكنه يؤدي أيضا إلى تعزيز اقتصاد ذا قيمة غير مضافة وأجور منخفضة. تشكل تكاليف التسجيل عبئا كبيرا للأنشطة غير المسجلة التي تؤدي عادة إلى تركيز العديد من المؤسسات الصغيرة على العمل في قطاعات منخفضة الإنتاجية.

وبينما ينبغي أن يلعب إنفاذ القوانين دورا في جلب المؤسسات غير المسجلة إلى الاقتصاد الرسمي، لكنه يلعب دورا في غاية الأهمية أيضا في إيضاح المزايا التي تعود على الأفراد والمؤسسات من التسجيل في الاقتصاد الرسمي. تتمثل هذه المزايا على سبيل المثال في الحصول على المساعدات الحكومية، والدعم التكنولوجي والتصدير والحصول على معلومات جيدة والوصول إلى شبكة الاتصالات، فضلا عن اللجوء إلى النظام القضائي لحماية المصالح التجارية وحقوق الملكية الفكرية لتلك المؤسسات. ينبغي أيضا منح هذه المؤسسات فترة عفو للتسجيل، كما أن خفض معدلات ضرائب الشركات يمكن أن يكون في غاية الفعالية في هذا الصدد.

أكدت وزارة المالية التركية في اتصالات رسمية مع بورصة اسطنبول للرد على استفساراتها، إن نسبة ضرائب الشركات وصلت إلى 9% من إجمالي دخل الدولة من الضرائب في عام 2002، وأن 585981 من الشركات كانت تخضع لضريبة الشركات. وما يلي بيان بالنسبة المئوية للمبالغ التي دفعتها الشركات التركية كضرائب من إجمالي دخل الضرائب:

- أول عشر شركات تدفع 33.2% (أكبر عشر دافعي ضرائب في تركيا)
- أول مائة شركة تدفع 55.6%
- أول خمسمائة شركة تدفع 70.4%

¹⁹ المسح الاقتصادي لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، تركيا 2004، صفحات 145-151

• أول ألف شركة تدفع 75.52%

الإطار 6: الحلقة المفرغة لعدم التسجيل²⁰

تتنافس الشركات التي تدفع الضرائب بالكامل مع المؤسسات الأخرى التي تتهرب من دفع الضرائب وبالتالي تكون نفقاتها المباشرة أقل. لذلك، يمكن القول أن في اقتصاد يفتقر إلى نظام ضريبي فعال يصبح النجاح في التهرب من الضرائب أحد المحددات الهامة لنجاح الشركة، وبالتالي يبعد الإدارة عن النشاط الإنتاجي الحقيقي.

إن النزعة غير الرسمية تؤدي إلى إعاقة الإنتاج بطرق عديدة. ذلك لأن أي شركة بحاجة إلى أن تعمل في إطار من حقوق الملكية وتنفيذ العقود وهذا الإطار غالبا ما لا يتوفر في الاقتصاد غير الرسمي. وفي الدول المنضمة إلى الاتحاد الأوروبي "يأتي الاقتصاد غير الرسمي بتكلفة أيضا- فهذا يتضمن الحاجة إلى بقاء الشركة أو المؤسسة في حجم صغير، حيث يكون هناك نوع من الغموض بشأن المستقبل، وغياب شبكات الأمان، وعدم القدرة على اللجوء إلى قنوات الائتمان الرسمية، وإلى برامج المساعدة المخصصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتوفرة للقطاع الخاص بوجه عام" (بيليف، 2003).

يؤدي انخفاض عائدات الضرائب إلى ضغوط لزيادة الضرائب. وهذا بدوره يؤدي إلى تعزيز الدافع إلى نقل الأنشطة إلى القطاع غير الرسمي، مما يؤدي إلى بدء حلقة مفرغة. "تلك الحلقة المفرغة من الضرائب المرتفعة، وأعباء اللوائح تسبب نمو اقتصاد الظل، وتؤدي إلى المزيد من الضغوط على المالية العامة الأمر الذي يؤدي إلى رفع معدلات الضرائب وبالتالي زيادة الدافع للتهرب من الضرائب والهروب إلى اقتصاد الظل وما إلى ذلك." (إنستي، 2003)

"إن الاقتصاد غير الرسمي - التهرب من الضرائب، والمساهمات الاجتماعية وفي نفس الوقت الاستفادة من السلع والخدمات العامة- يؤدي إلى زيادة عجز الميزانية كما أنه يكون بمثابة السبب الفوري لارتفاع معدلات الضرائب والمساهمات الاجتماعية التي تشكل عبئا على الأنشطة القانونية." (مارك ومكوداتجوليبيليك، 2003)

"تؤدي الأنشطة السوداء أي الأنشطة غير المشروعة إلى تدمير قاعدة الضرائب التي تعني أن ثبات مستوى الإنفاق العام يستوجب زيادة معدلات الضرائب- لا أحد يريد أن يكون الأبله الأخير في الشارع الذي يواصل دفع ضرائبه بغض النظر عن حقيقة أن الآخرين يخادعون ويتهربون منها" (بيدرسون، 1999).

الأثر الواضح لذلك هو أن غالبية المؤسسات، وهي الشركات الصغيرة، تحقق أقل من 2.5% من إجمالي دخل الضرائب، ويشير إلى أنه ينبغي خفض معدل الضرائب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لفترة من الوقت، مع فرض عقوبة بسيطة بهدف إخضاع كافة المؤسسات في نهاية المطاف إلى النظام المالي الرسمي.

1-2-2 الحوكمة

إن الحاجة إلى إدارة منفتحة وصادقة وشفافة للمؤسسة تصبح واضحة جدا لاسيما في هذه البيئة التنافسية العالمية. لقد خضعت بعض الشركات الصغيرة على مستوى العالم أجمع مؤخرا لعملية تمحيص عامة ومن ثم لقيت قدرا من الاستحسان لأنها كانت مثالا أعلى للالتزام. سوف تحتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لديها طموح بالنمو إلى أن تتعامل مع التجارة الدولية لكي تتمكن من خوض غمار المنافسة والدخول في مجالات التعاون والاستثمار. وعندما تطبق هذه المؤسسات المعايير الدولية الخاصة بالسلوك الجيد، ستقوم الحكومات بتسليحها بكافة السمات اللازمة للتنافس على المستوى الدولي.

الإطار 7: ورقة بيضاء عن حوكمة الشركات في جنوب شرق أوروبا²¹

بذلت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية والبنك الدولي جهودا مشتركة لتنظيم ودعم طاولات مستديرة حول حوكمة الشركات، شارك فيها صناعات السياسة والمنظمون والمشاركون في السوق لتبادل الخبرات ومناقشة سياسات حوكمة الشركات والإصلاح. واليوم تلتقي هذه الطاولات المستديرة في روسيا وآسيا وأوراسيا، وأمريكا اللاتينية وجنوب شرق أوروبا.

تناقش هذه الطاولات المستديرة قضايا عامة حول حوكمة الشركات، والعديد من القضايا التي تحظى باهتمام خاص لكل منطقة على حدة. تستخدم كل طاولة مستديرة مبادئ منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية الخاصة بحوكمة الشركات كإطار لتطوير ورقة بيضاء إقليمية أو ورقة مقارنة حول حوكمة الشركات. وقد ساعدت هذه الطاولات المستديرة في زيادة الوعي وتحديد المجالات التي تحتاج إلى إصلاح، وبناء تحالفات إقليمية قوية لتنفيذ ذلك الإصلاح. كما أنها أسهمت في بناء القدرات لاسيما في مجال تنفيذ القوانين.

حظيت الطاولة المستديرة حول حوكمة الشركات في جنوب شرق أوروبا بدعم قوي على مستوى عال من الحكومات والمشاركين في السوق في المنطقة. وخرجت هذه المناقشات بورقة بيضاء حول حوكمة الشركات في جنوب شرق أوروبا. وتتضمن الورقة مجموعة فريدة من التوصيات لتحسين سياسات حوكمة الشركات والإطار المؤسسي الداعم في جنوب شرق أوروبا.

وقد تحقق الكثير من خلال ممارسات المحاسبة السليمة والتدقيق والمراجعة. ويناقش مجلس المعايير المحاسبية الدولية حاليا مشكلة المعايير المناسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

²¹ ورقة بيضاء حول حوكمة الشركات في جنوب شرق أوروبا، منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، يونيو 2003

الإطار 8: بيان مجلس المعايير المحاسبية الدولية، يونيو 2004²²

"كثير من الكيانات أو معظمها في كافة الدول لديها التزام قانوني بإعداد بيانات مالية تتفق مع مجموعة المبادئ المحاسبية المطلوبة والمقبولة في تلك الدولة بوجه عام. ويتم عادة إيداع هذه البيانات المالية لدى هيئة حكومية وتكون متاحة للدائنين والموردين والموظفين والحكومة وآخرين. إن الغالبية العظمى من هذه الكيانات هي كيانات صغيرة أو متوسطة الحجم- بغض النظر عن كيفية تعريفك للكيان الصغير أو المتوسط الحجم. بعض الدول تطلب من هذه الكيانات أن تقوم بإعداد بيانات مالية تتفق مع الشروط الخاصة بمعايير مجلس المعايير المحاسبية الدولية التي تم تطويرها أساسا للاستخدام في أسواق المال الدولية، وبالتالي فإن مجلس المعايير المحاسبية الدولية يبحث عن سبل تبسيط المعايير لكي يتم استخدامها من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وسوف يهتم في نفس الوقت بالالتزام بالمفاهيم الأساسية التي تبنى عليها هذه المعايير."

تتضمن هذه المفاهيم إرسال بيانات أساسية مدققة عن الشركة سنويا. ويمكن تسهيل هذه العملية باستخدام حساب مصرفي تجاري لمعاملات الشركة علاوة على حساب للرواتب بالإضافة إلى التعاملات الخاصة برأس المال الشركة العامل. أنظر أيضا القسم 2-3 أدناه.

1-2-3 الإفلاس

من الطبيعي في أي اقتصاد ديناميكي نشط ينمو بسرعة أن تحدث بعض مظاهر الفشل. هناك فشل شريف يمكن أن يحدث على سبيل المثال بسبب تطبيق تكنولوجيا جديدة لا تفلح في تحقيق وعود السوق التي توخاها أصحاب الأعمال على الرغم من الجهود التي يبذلونها، أو ربما بسبب تكنولوجيا أخرى توفر ميزة تسويقية. أما عواقب الفشل فيمكن أن تتمثل في إيجاد حاجز خطير أمام مبادرات الأعمال لاسيما في بيئة لا تتسامح مع الفشل ويكون ثمنها كبير على السمعة الاجتماعية وفقدان للمكانة من جانب الأفراد المسؤولين. إن بناء شركة ناجحة وإدارتها يعتبر من المهارات المهمة، لكنها تتأثر بالظروف والحظ. يمكن لأصحاب الأعمال أن يتعلموا مهارات الأعمال في دورات تدريبية تنظمها مختلف المؤسسات، وعن طريق العمل مع الآخرين، ويمكنهم في نهاية المطاف صقل تلك المهارات اللازمة عند التطبيق في شركاتهم الخاصة. يقول بعض المستثمرين أن صاحب العمل الذي تعرض لفشل من المرجح أن يحقق النجاح في التجربة الثانية. على أية حال، بينما ينبغي على اللوائح والقوانين الخاصة بالإفلاس أن تحمي الأطراف الضعيفة مثل الموردين والمستهلكين، ينبغي عليها في نفس الوقت أن تسعى من أجل تخفيف النتائج المترتبة على أصحاب الأعمال الذين يمكن أن يرجع سبب فشل أعمالهم إلى ظروف خارجة عن إرادتهم.

²² المصدر بيان صحفي من مجلس المعايير المحاسبية الدولية، يونيو 2004.

1-2-4 حماية صغار المساهمين

إن الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة، بما في ذلك الاستثمار في كل من رأس مال الأسهم الخاص ورأس المال المبادر غالباً ما تتم على أساس أنها أسهم أقلية، كما أنها غالباً ما تتم كخليط من أسهم الأفضلية العادية والقابلة للتحويل. والنقطة الهامة هنا هي أن المستثمرين عادة ما يفضلون ألا يكونوا في موضع السيطرة بمعنى امتلاك أغلبية الأسهم. إلا أن حقوقهم كصغار المساهمين في أن تتم استشارتهم وأن يحصلوا على معلومات صحيحة بانتظام، وأن يستفيدوا من الترتيبات الاستباقية، وأن يرشحوا أعضاء مجلس الإدارة وما إلى ذلك تشكل قلقاً كبيراً بالنسبة لهم عندما اتخاذ القرار حول الاستثمار في الشركات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة أو عدم الاستثمار فيها. وتشكل الحماية السيئة لحقوق صغار المساهمين حاجزاً كبيراً للاستثمار في الشركات النشطة والإبداعية. نشر مجلس أسواق المال في تركيا مجموعة من المبادئ التوجيهية حول حوكمة الشركات في عام 2003. تركز تلك المبادئ أساساً على شركات المساهمة العامة ذات الملكية العامة، كما أنها تحدد مجموعة المعايير التي ينبغي إتباعها من الآخرين. إلا أن هذا لا يؤكد على الحقوق المذكورة أعلاه التي تدعم وتشجع صغار المساهمين في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة.

1-2-5 حقوق الملكية

إن حماية الابتكارات والتصاميم وحقوق التأليف والعلامات التجارية هي مجموعة من المجالات الهامة الأخرى لوضع اللوائح الأساسية لنمو قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة النشطة. وغالباً ما تتمثل الأصول الوحيدة التي تمتلكها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عند بداياتها في حقوق الملكية الخاصة بها. ولكي يكون هذا الجانب ملموساً، يتطلب تدخلاً من الدولة في شكل اتفاقيات وصكوك خاصة ببراءات الاختراع والصكوك القانونية الأخرى. وبمجرد ما يتم ترسيخ هذه الحقوق بشكل جيد، فإنها تشكل الأصول التي يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة أن تستخدمها كضمانة إضافية لزيادة رأس المال العامل وكسب الاستثمارات.

الإطار 9: حقوق الملكية الفكرية المحددة قانوناً في المملكة المتحدة

الحماية	نطاقها	حق الملكية	الشروط	الفترة
حقوق التأليف	الأعمال المبتكرة: المواد ذات البعدين،	• تنشأ بصورة أوتوماتيكية • مجانية		70 عاماً بعد وفاة المؤلف

		<ul style="list-style-type: none"> • منتجات صوتية ومرئية، الأفلام، شفرات الكمبيوتر • تخص صاحبها ما لم يتم تحويلها.
حق التصميم	شكل وتصميم المواد ثلاثية الأبعاد	<ul style="list-style-type: none"> • تنشأ بصورة أوتوماتيكية • مجانية
التصميم المسجل للمادة	الشكل الخارجي للمادة	<ul style="list-style-type: none"> • ينبغي أن تكون مسجلة • تأخذ ستة أشهر من تاريخ التطبيق
العلامات التجارية	تصميم الجرافيك أو التغليف الذي يميز السلعة أو الخدمة	<ul style="list-style-type: none"> • ينبغي أن تكون مسجلة • تأخذ ثمانية عشر شهرا من تاريخ التطبيق
براءات الاختراع	منتجات جديدة أو عمليات لها تطبيق صناعي	<ul style="list-style-type: none"> • ينبغي أن تكون مسجلة في الدولة حيث تكون هناك حاجة إلى الحماية. • تأخذ ثلاث سنوات من تاريخ التطبيق
		<ul style="list-style-type: none"> • ينبغي أن تكون جديدة • لا ينبغي أن يكون قد تم كشف النقاب عنها علنا

يشعر أصحاب الأعمال بالضعف لاسيما في المراحل الأولى لبدأ عمل مؤسساتهم. فهم يحتاجون من ناحية إلى أن يتحدثوا عن أفكارهم مع العديد من الشخصيات المختلفة من إدارة الأعمال والمؤسسات المهنية والبنوك والمستثمرين، ويريدون من ناحية أخرى الاحتفاظ بالسرية إلى أن تترسخ أعمالهم بشكل جيد. يمكن لشكل من أشكال الحماية مثل إبرام اتفاق خصوصية ملزم قانونا أن يساعدهم في حل هذه المشكلة.

لدى معظم الدول صكوك قانونية لحماية الملكية الفكرية. ولكي يمكن للفرد أو الشركة استخدام تلك الصكوك، ينبغي عليه/عليها أن يحدد الفكرة أو العملية التي يدعي ملكيتها. تقوم كل دولة بتنظيم الملكية الفكرية من خلال التشريعات التي تمنح الملكية للمالك المسجل لفترة من الوقت. على سبيل المثال، كافة براءات الاختراع، وحقوق التأليف وحقوق التصميم والعلامات التجارية معرفة ومحددة في بريطانيا ويمكن حمايتها في القانون.

بمجرد ما تتم إقامة حقوق الملكية الفكرية، يمكن شراء كافة الأشكال أو بيعها أو ترخيصها. وهذا يتعلق أيضا باستخدام براءات الاختراع، التي تعد أكثر أشكال حماية حقوق الملكية كلفة واستهلاكاً للوقت. إلا أنها تعتبر في نفس الوقت الأكثر شمولية من حيث الحماية القانونية. يعتمد قرار استخدام براءات الاختراع لحماية الملكية الفكرية أساساً على سرعة التغيير التكنولوجي، وأنشطة المنافسين، وسهولة المراقبة والقدرة على متابعة انتهاكات القوانين.

أما في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة الذي يعتمد على الابتكار الناتج عن الأبحاث والتطوير الذي تموله الدولة، فتظهر مشكلة أخرى فيما يتعلق بامتلاك الملكية الفكرية. إن الوضوح منذ البداية بشأن بالشخص الذي له الحق في استغلال الأفكار المؤدية إلى الابتكار والاستفادة منها يساعد في تجنب الدخول في مفاوضات معقدة، من شأنها أن تؤدي إلى تعطيل عملية الترويج التجاري بشكل كبير. لا يمكن المبالغة في تقدير أهمية قانون باي دول (1980) في الولايات المتحدة، وقيام حكومة تاتشر بإلغاء احتكار الدولة لاستغلال حقوق الملكية الفكرية في بريطانيا (1980) وقوانين اليكري الخاصة بالابتكار في فرنسا (1999). لا شك أن هذه القوانين تمكن الجامعات والمعاهد البحثية الأخرى التي تمولها الحكومة والأفراد الموظفين في هذه المؤسسات من استغلال الملكية الفكرية والحصول على مكافآت لعمل ذلك.

لا يمكن لأي دولة مهما كان حجم استثماراتها في خلق قاعدة المعلومات أن توجد كافة حقوق الملكية الفكرية التي تحتاجها لتطوير اقتصادها. فمعظم التكنولوجيات يتم الحصول عليها من أماكن أخرى، والعكس صحيح حيث أن التكنولوجيات التي يتم تطويرها داخل الدولة قد تجد تطبيقاتها الكبيرة في أسواق خارجية. وبالتالي، سيكون هناك مزايا كبيرة من الالتزام بالمعايير الدولية الخاصة بحقوق الملكية الفكرية. وما يدعو للأسف أنه لم تظهر براءة اختراع عالمية أو أوروبية موحدة على الرغم من أن هناك جهوداً كبيرة ومتواصلة لإيجاد طريقة لوضع براءة اختراع أوروبية موحدة تغطي كافة دول الاتحاد الأوروبي.

لدى معظم الدول مكتب لبراءات الاختراع يتم من خلاله الوصول إلى كافة المعلومات حول البراءات الفردية. من شأن مثل هذه المكاتب المساعدة في تجنب

الازدواجية في العمل والنفقات، كما انه يمكن أن يكون مصدرا لأفكار مفيدة- فليس كل حقوق الملكية الفكرية مستغلة تجاريا بعد، وبالتالي يمكن للبحث في قاعدة بيانات حقوق الملكية الفكرية أن يؤدي إلى حفز الابتكار.

الإطار 10: الدخول إلى قاعدة بيانات حقوق الملكية الفكرية في ألمانيا²³ حفز الابتكار في الصناعة الألمانية بواسطة المعلومات العلمية والفنية

إن مشروع حفز الابتكار في الصناعة الألمانية بواسطة المعلومات العلمية والفنية الذي يديره معهد الصناعة و التجارة يعمل بتمويل من وزارة التربية والعلوم والبحث والتكنولوجيا.

يتمثل أحد الأهداف الرئيسية للمشروع في زيادة استخدام قواعد البيانات العلمية والفنية وبراءات الاختراع لتجنب ازدواجية العمل بواسطة شركتين أو أكثر على نفس المنتج الجديد أو ضياع النفقات. كما يمكن استخدام قواعد البيانات للحصول على معلومات حديثة عن التطوير التكنولوجي والنمو الذي يتحقق في مجالات محددة، والتأكد من الحالة العامة لبراءة الاختراع، وتحليل السوق.

إن المخترعين والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة مدعوة للجوء إلى مشروع حفز الابتكار في الصناعة الألمانية بواسطة المعلومات العلمية والفنية إذا كانوا بحاجة إلى معلومات محددة عن براءات الاختراع أو التدريب واستخدام قاعدة البيانات المتوفرة في المشروع. كما يمكنهم الحصول على معلومات حول نظم براءات الاختراع، والعلامات التجارية، وتكلفة براءات الاختراع والتقييم، والحماية القانونية الممكنة للمنتجات الجديدة.

إذا كانت هذه الجهات تريد إدخال منتجات جديدة إلى السوق المحلي أو الدولي، أو البحث عن فرص للأعمال والشركاء فيمكنهم استخدام قاعدة بيانات المشروع التي تديرها جي إم بي إتش وهي إحدى شركاء المشروع. كما يمكنهم تبادل الخبرات مع المبدعين الآخرين من خلال أندية المخترعين بمشروع حفز الابتكار في الصناعة الألمانية بواسطة المعلومات العلمية والفنية

يهدف المشروع الفدرالي لحفز الابتكار في الصناعة الألمانية بواسطة المعلومات العلمية والفنية في ألمانيا إلى زيادة المعرفة بنظام براءات الاختراع بهدف تسريع تحويل نتائج الأبحاث والتطوير إلى منتجات قابلة للتسويق. هذا المشروع يدير قاعدة بيانات خاصة ببراءات الاختراع يمكن البحث فيها، كما يوفر المعلومات والتدريب في مجالات الحماية القانونية للمنتجات الجديدة.

3 1 المساعدات الحكومية

تتدخل معظم الحكومات لتعويض فشل السوق وذلك بإعطاء حوافز لأنماط جديدة من السلوك في التجارة الصناعة والحرف، علاوة على إدخال سبل جديدة لبناء الاقتصاد.

يتمثل الهدف الرئيسي من ذلك في التدخل لفترة محدودة إلى أن تتأكد أن السوق ليس بحاجة إلى المزيد من التدخل يهدف حفز مشاركة القطاع الخاص. ويتحقق ذلك غالبا على أفضل نحو من خلال الشراكات بين القطاعين العام والخاص، حيث تقوم الدولة إما بتخفيف المخاطر التجارية أو بشراء خدمات محددة من المؤسسات المستهدفة.

تعد المنح المقدمة للشركات المتنامية إحدى صور المساعدات الحكومية. وقد تتوفر هذه المساعدات على أساس وطني أو دولي لكافة الشركات في مراحلها الأولى، أو أنها تستهدف قطاعات محددة.

ينبغي على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة، لكي تتمكن من جذب التمويل أو كسب الجمهور مع المستثمرين المحتملين، أن تظهر مصداقية مقترحاتها وقوتها. على سبيل المثال، لا ينبغي أن يكون المنتج أو العملية سليمة فنيا فحسب، ولا ينبغي أن تحظى الملكية الفكرية بإمكانية الدفاع عنها قانونا فقط، بل ينبغي أن يكون هناك سوقا محددًا وكبيرًا للمنتج أو العملية. تتطلب هذه الجهود تتطلب في بعض الأحيان قدرا كبيرا من البحث والتخطيط والإدارة التي يمكن أن تشكل نفقات رأسمالية كبيرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع محدودية الوقت والموارد المالية.

تستخدم مبادرات حكومية مثل برنامج سمارت في بريطانيا (جوائز التقدير للشركات الصغيرة ل عن الأبحاث والتكنولوجيا لمعالجة هذه القضايا على جبهتين. أولا من خلال تقديم المنح على مستوى أدنى من مجال تمويل الشركات التقليدية، وثانيا، من خلال شارة المصداقية التي تمنحها هذه الجوائز والتي تمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من استقطاب المزيد من التمويل.

الإطار 11: جوائز سمارت بالمملكة المتحدة

جوائز تقدير للشركات الصغيرة عن البحث والتكنولوجيا (سمارت) بريطانيا²⁴

قدم برنامج سمارت، الذي تديره هيئة خدمة الشركات الصغيرة في بريطانيا، عددا من المنح للأفراد والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتطوير المنتجات والعمليات ذات الابتكار التكنولوجي. هناك جائزة مقدارها 45000 جنيه إسترليني لدراسة الجدوى، وجائزة مقدارها 150000 جنيه إسترليني لمشروع تجريبي. كما يمنح البرنامج جوائز استثنائية تصل إلى 450000 جنيه إسترليني. ينبغي على الحاصلين على هذه المنح أن يثبتوا أن مقترحاتهم تمثل تكنولوجيا جديدة، وأن هناك تركيز واضح عليها في السوق. وبهذه الطريقة تؤثر الحكومة البريطانية على بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتساعد لها لكي تصبح في طليعة التطور التكنولوجي، ولكي تركز على تحقيق الربح التجاري للابتكارات والإبداعات.

وقد أصبح برنامج سمارت علامة معروفة في بريطانيا لكنه له سمعة بأن عملية التقدم له صارمة جدا. هذا يعني أنه بالإضافة إلى المنافع المباشرة التي تجنيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من

الحصول على جائزة سمارت، تصبح هذه المؤسسات في وضع أقوى للتقدم للحصول على المزيد من التمويل لأنها أثبتت أن لديها قدر محدد من اليقظة والجهد اللازمين.

هناك مثال أخرى من الولايات المتحدة الأمريكية حيث أن برنامج شركات الاستثمار الصغيرة (SBIC) يعتبر أداة تستخدمها الحكومة الفيدرالية بنشاط لإشراك قطاع رأس المال المبادر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الإطار 12: برنامج شركات الاستثمار الصغيرة (SBIC)²⁵

يدير هذا البرنامج إدارة المؤسسات الصغيرة. يهدف هذا البرنامج، الذي تم إنشاؤه في عام 1958، إلى مساعدة المؤسسات الصغيرة في الحصول على تمويل رأس المال على مستوى أقل تقليدياً من عالم الرأسماليين المغامرين. ويتحقق ذلك من خلال ترخيص شركات الاستثمار الخاصة. يقدم الحكومة الفيدرالية قروضا تتراوح بين 15 مليون دولار أمريكي إلى 100 مليون دولار أمريكي بأسعار مواتية لشركات الاستثمار التي يرخسها برنامج شركات الاستثمار الصغيرة، التي ينبغي أن يكون لديها تمويل لا يقل عن خمسة ملايين دولار أمريكي من مصادر خاصة أخرى. ثم يقدم برنامج شركات الاستثمار الصغيرة قروض طويلة الأجل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الإبداعية، كما يقدم دعماً إدارياً تقليدياً حسب الضرورة. الجدير بالذكر أن عائدات الضرائب المتحققة من الاستثمارات الناجحة التي يقوم بها برامج شركات الاستثمار الصغيرة تغطي تكلفة البرنامج بل وتزيد عليها.

4 1 البنية الأساسية

إن الوصول إلى وسائل نقل جيدة على المستويين الداخلي والدولي هو بلا شك أحد عوامل نجاح أي شركة. كما أن توفر المرافق الجيدة بأسعار معقولة هو من العوامل المؤثرة الأخرى. سعت دول كثيرة من أجل توفير هذه البنية الأساسية الداعمة وذلك بخصخصة عملية توفير المرافق، وضمان وجود منافسة فيما بين الموردين. ربما يتضح في القرن الحادي والعشرين أن تدفق المعلومات والاتصالات التي تيسرها تكنولوجيا المعلومات سوف يكون من أهم عوامل النمو الاقتصادي ونمو قطاع الأعمال على المستوى العالمي. هذا يتضمن في الوقت الحالي الحاجة إلى الوصول إلى النطاقات العريضة وتوفير أجهزة الكمبيوتر بتكلفة منخفضة لكافة المؤسسات، كما أن هناك حاجة إلى تيسير الوصول إلى الإنترنت واستخدامها في كافة المناهج التعليمية بهدف خلق قوة عاملة متعلمة في مجال الكمبيوتر.

خلاصة اللوائح والقوانين

- 1-تشجيع العمل على تطوير الهياكل المؤسسية ومؤسسات القطاع الخاص لكي تتمكن من تمثيل مصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل فعال (مثل تعيين رائد للأعمال الصغيرة).
- 2-دعم اندماج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الرسمي.
- 3-تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على إتباع الإجراءات المحاسبية السليمة، بما يتفق مع المعايير الدولية.
- 4-في الوقت الذي ينبغي لقوانين الإفلاس أن تحمي الموظفين والموردين والعملاء، إلا أنه لا ينبغي أن تفرض عواقب وخيمة على الأصحاب الأعمال في حالات الفشل الشريف.
- 5-تشجيع تطوير ممارسات الحوكمة السليمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بما في ذلك حماية صغار المساهمين.
- 6-مراجعة القوانين واللوائح التي تحكم الملكية الفكرية وتسهيل وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لقواعد بيانات حقوق الملكية الفكرية.

2- الثقافة والموهبة

تحدد ثقافة الدولة إلى أي مدى يمكن إخراج المواهب الكامنة فيما بين أفراد الشعب أو قمعها. وبالمثل، فإن نجاح قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة في الاقتصاد يتأثر بأسلوب تعامل الثقافة مع مبادرات الأعمال، والابتكار والتكنولوجيا. هناك بعض الأوجه الهامة التي تدفع الدينامية في الاقتصاد. وهي متداخلة إلى حد كبير علاوة على ظهور بعض القضايا المتشابهة. لكن هناك ميزة في النظر إليها بصورة مستقلة لضمان أن الإستراتيجية الكلية لبناء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة في الاقتصاد تغطي كافة القضايا.

1 2 مبادرات الأعمال

أصحاب الأعمال هم هؤلاء الأشخاص الذين يأخذون المخاطرة لبناء الشركات. فهم يضعون أيديهم على فرص العمل ويسعون من أجل تحقيق المنافع. أصحاب الأعمال ليسوا عادة من مديري الشركات التقليديين والعكس صحيح. يمكن لأصحاب الأعمال أن يكونوا من المبدعين الذين يستطيعون اقتناص الأفكار الجديدة وتنفيذها، لكن هذا ليس شرطاً. إنهم يستطيعون وزن المخاطر والصعوبات التي تنطوي على بدء عمل جديد، بما في ذلك مشكلة الفشل، حيث أنهم يتخلون عن أمن الوظيفة ومزايا الرفاهية المصاحبة لها، ووقت الفراغ مقابل إمكانية بناء الثروة والقناعة المكتسبة من نمو

أعمالهم ومشروعاتهم. بعض أصحاب الأعمال يقومون ببناء شركة إلى المرحلة التي يستطيعون فيها تحقيق الهدف من استثماراتهم فيها، عن طريق البيع أو أي وسيلة أخرى، ثم يقومون ببناء شركة أخرى ثم شركة أخرى وهكذا. هذا النوع من أصحاب الأعمال المتتاليين نادرا ما يصبحوا جزءا من فريق عمل طويل الأجل داخل شركة ما. إنهم يشعرون بالرضا من عملية خلق الأعمال ويسعون إلى تكرار التجربة. ربما يقرر أصحاب الأعمال المتتاليين استثمار بعض من ثروتهم الشخصية في شركات جديدة أخرى، ويتقلدون دور "ملائكة الأعمال" الذين يقدمون رأس المال للتمويل لكي تتمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة التي يستثمرون فيها أن تتطور إلى المرحلة التي تستطيع فيها اجتذاب رأس المال المبادر.

تشعر مجتمعات كثيرة بالخوف من أصحاب الأعمال بسبب المخاطر الكثيرة التي يقدمون عليها. إذا فشلت شركة يمتلكها أحد أصحاب الأعمال، فإن ذلك ربما يضر بأصحاب المصالح الآخرين مثل الزبائن والمستثمرين والموردين والموظفين. من ناحية أخرى، نجد أن أصحاب الأعمال الناجحين يتمتعون باحترام كبيرة بسبب فرص العمل والثروة التي يوفرونها. كما أن هناك دولا كثيرة لديها أمثلة لأصحاب أعمال ناجحين أصبحوا بعد ذلك من كبار فاعلي الخير، ويدفعون بسخاء للمجتمعات التي تطورت فيها أعمالهم وكبرت. هؤلاء أيضا يضعون المثل الأعلى للجيل الجديد من أصحاب الأعمال المحتملين. يعتقد بعض الناس أن أصحاب الأعمال يولدون ولا يصنعون. صحيح أن بعض الأفراد يبدو وكأنهم يمتلكون قدرات فطرية تجعلهم خبراء محنكين في مبادرات الأعمال. لكن، وكما هو الحال مع المواهب الكامنة الأخرى، هناك اعتراف بأن ثقافة المجتمع يمكن أن تلعب دورا هاما في تحديد ما إذا كان هؤلاء الناس سيصبحون من أصحاب الأعمال.

إن نظام التعليم يساعد في تعزيز الرسالة التي تقول بأن أصحاب الأعمال لهم قيمة كبيرة في المجتمع. ويعتبر التعليم من القنوات المهمة لتغيير التوجهات. تقدم جامعات كثيرة والعديد من مدارس قطاع الأعمال في كافة أرجاء أوروبا دورات في مبادرات الأعمال ضمن مناهجها الدراسية، وقد أصبحت مبادرات الأعمال جزءا من المناهج في المدارس الابتدائية والثانوية.

لا شك أن برامج مثل المستثمر الصغير في بريطانيا تدعم هذه الرؤية. "سوف يحصل جميع الشباب على الفرصة لاكتساب خبرة شخصية بشأن كيفية عمل الشركة، وفهم الدور الذي تلعبه في توفير فرص العمل والرفاهية، علاوة على تشجيعهم على تحسين إمكانياتهم وتعزيز السمة التنافسية للمملكة المتحدة."

الإطار 13: المستثمر الصغير، المملكة المتحدة²⁶

إن المستثمر الصغير هو جمعية خيرية تربوية تتمثل مهمتها في تشجيع وتسليح الشباب للتعلم من خلال المؤسسة والاستثمار. أسس الجمعية السير والتر سالومون في عام 1963 مستفيدا من برامج الإنجاز للشباب الأمريكي، التي شاهدها عندما كان في زيارة للولايات المتحدة. أقر السير والتر سالومون بالحاجة إلى موازنة التعلم في غرفة الدراسة بالتعليم العملي في قطاع الأعمال والتجارة. تدير جمعية المستثمر الصغير حاليا ستة برامج للفئات العمرية من خمس سنوات إلى 25 سنة. يتعاون الطلاب المشاركون جميعا في إنشاء وإدارة شركاتهم الخاصة بهم والتي تباع المنتجات التي يصنعونها. يتعلم الطلاب عن الهيكل التنظيمي للشركة وعملياتها والشركات التي تتنافس للفوز بجائزة قبل قيام مؤسسي الشركة بتصفيتها. تضم جمعية المستثمر الصغير حاليا ما يزيد عن 76000 طالبا، 2600 مدرسة وكلية وجامعة، كما أنها تضم أكثر من 11000 متطوع من قطاع الأعمال، علاوة على 2000 شركة أخرى تقدم دعما ماليا.

يمثل جيننتش باساري²⁷ تركيا في حركة إنجاز الأوروبي الصغير²⁸ التي تدعم مبدأ المستثمر الصغير في أوروبا. وتخضع الحركة حاليا لعملية إعادة هيكلة، ولديها الفرصة للمساهمة في التحديات الكبيرة التي تواجه تركيا على المدى الطويل.

لم تشارك تركيا بعد في التقييمات الدولية لمبادرات الأعمال مثل تلك التي نفذها مراقب مبادرات الأعمال العالمي. لكن الاتحاد التركي لرجال الصناعة والأعمال (TUSIAD) دشّن في عام 2002 جهدا في جامعة سابانشي للقيام بعملية تقييم دقيقة لمبادرات الأعمال في تركيا حيث تجري مقارنة البيانات الدولية المتوفرة حول مجموعة كبيرة من القضايا، انظر الإطار 13 أعلاه.

الإطار 14: مقتطفات من مبادرات الأعمال في تركيا²⁹

أولا: البيئة الاجتماعية والثقافية والسياسية

- يعتقد معظم أصحاب الأعمال أن المواطنين ينظرون إلى أصحاب الأعمال على اعتبار أنهم أشخاص انتهازيين. إلا أن نتائج الاستبيان توضح أن الناس يطمنون أن يكونوا أصحاب أعمال في تركيا. علاوة على ذلك، فإن المدراء في تركيا يعتبرون أنفسهم أصحاب أعمال أكثر من المدراء في جنوب أفريقيا وفي المكسيك.
- يقدر الشعب التركي دور الحكومة في الاقتصاد. ذلك لأن عدد الأشخاص الذين يقولون أن

²⁶ www.young-enterprise.org.uk

²⁷ www.genbasafi.org

²⁸ www.ja-ye.org

²⁹ TUSAID, 2002, Turkiye' de Girişimcilik, İstanbul

- ملكية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ينبغي أن تكون عامة يزيد بكثير عن عدد الأشخاص الذين يقولون إن هذه الملكية ينبغي أن تكون خاصة. وقد لوحظ أن هناك نتائج مماثلة في المواقف تجاه مسئولية الشخص تجاه نفسه أو تجاه الشعب.
- على الرغم من أن المنافسة تعتبر شيء جيد بوجه عام، إلا أن عدد الأشخاص الذين يعتقدون أن المنافسة شيء سيء هو الأعلى في تركيا عنه في كافة الدول الأخرى التي شملها الاستبيان.
 - عند اختيار الوظيفة، اتضح أن المواطنين في تركيا يكرهون المخاطرة.
 - وعلى الرغم من أنهم يكرهون المخاطرة، إلا أن الشعب التركي يبدي أداء أفضل من الشعب الإنجليزي، والكوري الجنوبي والمكسيكي من حيث موقفه تجاه العمل الجاد والابتكار.
 - لا يتوقع الشعب التركي أن يرى أثرا إيجابيا على المدى الطويل من الأبحاث الأساسية. علاوة على ذلك، ليس هناك تعاون جيد بين الصناعات ولا بين الجامعات والقطاع الخاص في تركيا.

ثانيا: الحوافز وآليات الدعم

- لا توجد إستراتيجية حكومية لتطوير مبادرات الأعمال.
- التثقيف في مجال مبادرات الأعمال يعتبر ظاهرة حديثة ومحدودة جدا.
- مؤسسات دعم أصحاب الأعمال محدودة جدا. كما أن المؤسسات الموجودة بالفعل ليس لديها موارد مالية ولا بشرية كافية.
- عدد شركات الاستشارات المتوفرة لخدمة أصحاب الأعمال محدود للغاية.
- تغطية مبادرات الأعمال في وسائل الإعلام الجماهيرية محدودة للغاية.
- يوجد عدد صغير من الجوائز لأصحاب الأعمال لكنها ليست كافية لإحداث تغيير ثقافي من شأنه المساعدة على تقدير جهود أصحاب الأعمال.

يعتمد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة الصحي على تمكين ثقافة المؤسسات واعتراف كافة قطاعات المجتمع بأهمية المؤسسات بالنسبة لصحة الاقتصاد. ذلك لأن الأشخاص الموهوبين وأصحاب الأعمال بحاجة إلى تقدير المجتمع لهم. ينبغي على المجتمع أن يهدف إلى دعم أصحاب الأعمال وصقل مهاراتهم وتشجيعهم للعمل بأسلوب منفتح وشفاف. أما السياسات التي تؤثر على ثقافة مبادرات الأعمال وتطويرها فتنضمن ما يلي:

- زيادة الوعي العام من خلال العلاقات العامة ووسائل الإعلام.
- التعليم والتدريب في مجال مبادرات الأعمال في مراحل التعليم الأولى وما بعدها.
- توفير حوافز لأصحاب الأعمال ودعمهم.

2-2 التثقيف والتدريب

تخطط تركيا لتوجيه التثقيف والتدريب في مجال مبادرات الأعمال³⁰ ويتضمن ذلك إضافة جزئية مبادرات الأعمال في مناهج المدارس العليا والجامعة، والعمل على توفير التدريب لأصحاب الأعمال بأساليب مختلفة مثل استخدام تكنولوجيا المعلومات والتعلم عن بعد في مرحلة مبكرة.

يمكن للجامعات أن تلعب دورا كبيرا في تطوير اقتصاد يتسم بالابتكار والمؤسسات. فهي تثقف وتدريب الأشخاص الذين من المرجح أن يصبحوا أصحاب أعمال ناجحين يستطيعون التنافس في الاقتصاديات العالمية التي تبنى على المعرفة. يمكن إدخال مفاهيم الابتكار ومبادرات الأعمال في كافة مستويات النظام التعليمي، علاوة على أن هذه المفاهيم لها علاقة بكافة أفرع العلم. إن التفاعل الجيد بين قطاع الأعمال والأكاديميين مفيد لكافة الأطراف، الطلاب والباحثين والمدراء على السواء. توفر برامج التدريب الداخلي وسيلة ممتازة لتعريض الطلاب الأذكياء لتحديات الصناعة، كما أنها تعطي الفرصة للصناعة للتعرف على الموظفين المحتملين في المستقبل.

الإطار 15: إدارة التدريب

أجرت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية بحثا حول برامج التدريب الخاصة بإدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تدعمها الحكومة، وذلك استنادا إلى دراسات حالة في ست من دول المنظمة وهي كندا، وفنلندا، وألمانيا، واليابان، والمملكة المتحدة والولايات المتحدة الأمريكية. وتمخض التدريب عن التوصيات التالية حول "أفضل ممارسات" التدريب في مجال إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

- ينبغي على الحكومات أن تشارك بصورة أكثر منهجية في برامج التقييم.
- التفريق بين التدريب في مجال المؤسسات الجديدة، وتقديم الاستشارات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة القائمة بالفعل.
- تدريس مهارات الإدارة مثل المرونة والعمل كفريق واحد المطلوب توفرها في بيئة الأعمال الحالية.
- توجيه التدريب لمجموعة محددة من المدراء مثل أصحاب الأعمال الجدد أو المصدرين.
- توفير التدريب على المستويات المحلية وفي أوقات مقبولة لمدراء الشركات الصغيرة.
- الاستفادة من التدريب الإلكتروني عبر الإنترنت.
- دعم مبادرات الأعمال من خلال النظام التعليمي العام.

المصدر: إدارة التدريب للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، 2002.

³⁰ إستراتيجية وخطة عمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مؤسسة تخطيط الدولة، يناير 2004

الإطار 16، شراكات نقل المعرفة، المملكة المتحدة³¹

إن مشروع شركة التدريس هو برنامج تابع للحكومة البريطانية، وهو وسيلة للمساعدة في بناء علاقات بين الشركات والمؤسسات والتعليم العالي. كما أنه يبسر إلحاق خريجي مؤسسات التعليم العالي أو المنظمات البحثية في الشركات التي تسعى إلى تطوير مشروعات ابتكارية مهمة لأعمالها. يخضع الخريجون الذين ينفذون هذه الأعمال لإشراف من موظفي الشركة ومن المؤسسة التي أرسلتهم إلى الشركة، ويستمر عمل هؤلاء الخريجين لمدد تتراوح من عامين إلى ثلاثة أعوام.

تشتمل المنافع التي تعود على المؤسسة المرسله على تنمية الوعي بالعمل لدى الموظفين، وما يصاحب ذلك من القدرة على ربط الأبحاث باحتياجات العمل. كما أن الشركة تستفيد من العلاقات التي تقيمها مع المؤسسات البحثية، فضلا عن أنها تستفيد من نتائج العمل نفسه. أما الخريجون، فإن بناء القدرات وإظهارها في مجالات ذات صلة بالتجارة يعتبر من الحوافز الهامة. علاوة على ذلك، تجدر الإشارة أن الشركة المضيفة قدمت فرص عمل دائمة لحوالي 70% من الخريجين عند اكتمال البرنامج.

يحظى مشروع شركة التدريس بتمويل من المنحة المقدمة للمؤسسة البحثية للتعليم العالي، كما تساهم الشركة في التكلفة. وصل إنفاق الحكومة على مشروع شركة التدريس إلى 18 مليون جنيه إسترليني في عام 2000، وتم توزيع هذا المبلغ من خلال وزارة التجارة والصناعة ومجالس البحث البريطانية. ساعدت هذه الأموال في إلحاق 703 من الخريجين في العديد من المؤسسات في نفس العام، ألتحق نصفهم بشركات صغيرة.

في عام 2003، حلت شراكات نقل المعرفة محل مشروع شركة التدريس. تقوم شركة مومنتا المحدودة بإدارة شراكات نقل المعرفة بموجب عقد مع وزارة التجارة والصناعة. أما جوهر البرنامج فظل كما هو بدون تغيير.

إن جوائز ومسابقات الأعمال المرموقة يمكن أن تكون وسيلة فعالة لجمع المبدعين والأكاديميين ومديري الصناديق معا. كما أنها تقيد في زيادة الوعي فيما بين الشعب بوجه عام وتساعد في بناء ثقافة المؤسسات. تنظم جامعة أكسفورد معرضا مفيدا جدا لأصحاب الأعمال سنويا. يتضمن المعرض الذي يحمل عنوان "فنشرفست"³² مسابقة كبيرة تديرها مدرسة الأعمال بجامعة أكسفورد ويشارك فيها كافة الوكالات المحلية التي تعمل لدعم الابتكار ومبادرات الأعمال في المنطقة.

خلاصة: التعليم

- 1- تطوير التعليم والتدريب لأغراض الابتكار والمؤسسات.
- 2- تشجيع الجامعات لعقد دورات في مجال مبادرات الأعمال للطلاب ولأصحاب الأعمال الحاليين وفي المستقبل.
- 3- تطوير اتحادات أصحاب الأعمال مع الجامعات.
- 4- السماح للأكاديميين بتقديم الخدمات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الاحتفاظ بوظائفهم الجامعية.
- 5- دعم منح التدريب الداخلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3-2 الابتكار

يحدث الابتكار عند تطبيق فكرة ما في شركة أو في عملية ما بهدف زيادة الإنتاجية والربحية. قد تكون هذه الفكرة بسيطة، ربما تكون على سبيل المثال طريقة أكثر كفاءة لإجراء بعض التحسينات في عمليات الشركة. وربما تكون اكتشافا علميا كبيرا له تطبيقات تجارية. أما النقطة الرئيسية فهي أن الابتكار يمكن تطبيقه في كل الشركات، كما ينبغي أن يشكل حتمية إستراتيجية لها. أن الابتكار أكثر أهمية من مجرد التطورات التي تحدث في التكنولوجيا، فهو عملية تحافظ على الشركة وتعزز قدراتها التنافسية وتدفع عملية النمو فيها.

أما المبتكرون فهم أشخاص مبدعون يقدمون أفكارا جديدة وينفذونها. وتجدهم في كل مستويات المجتمع، لكنهم موجودون بوجه خاص في أقسام الأبحاث والتطوير التابعة لمؤسسات القطاعين العام والخاص. وهؤلاء الأشخاص ليسوا بالضرورة ممن يأخذون المخاطرة (مثل أصحاب الأعمال) كما يمكن توظيفهم وإدارتهم بطريقة منهجية. إلا أن الإدارة المنهجية لا تستبعد متابعة المرء لاهتماماته الشخصية، وتجد أن معظم المبدعين في العالم ظهروا نتيجة للفضول في متابعة البحث العلمي.

من شأن إستراتيجية وطنية للابتكار أن تضع الإطار الذي يمكن لعناصر القطاعين العام والخاص العمل فيه بأسلوب متكامل. يمكن لإستراتيجية رفيعة المستوى للابتكار أن تحدد دور مختلف الوكالات الحكومية، والمنظمات الأخرى والوسطاء. ويتمثل أحد العناصر الهامة لإستراتيجية الابتكار في إنشاء بنية أساسية علمية، وتحديد مستوى الاستثمار في القاعدة العلمية للدولة. هناك عنصر هام آخر للإستراتيجية الوطنية للابتكار الوطنية وهو تحديد أسلوب تطوير الملكية الفكرية والمعرفة التكنولوجية التي تظهر في المختبرات التي تمولها الحكومة وفي الجامعات علاوة على حمايتها واستغلالها تجاريا.

إن "مجلس العلم والتكنولوجيا" في تركيا، الذي أنشئ في عام 1980، هو مؤسسة مسئولة عن صياغة السياسة العامة حول العلم والتكنولوجيا والابتكار. أما أعضاء هذه المؤسسة فهم رئيس الوزراء وعدد من الوزراء الآخرين (الدفاع، الاقتصاد، التعليم، الصحة، الغابات، الزراعة، الصناعة، والتجارة، الطاقة والموارد البشرية)، رئيس مؤسسة التعليم العالي، رئيس هيئة التخطيط الحكومية، وكلاء وزارة الخزانة والتجارة الخارجية، رئيس المجلس التركي للأبحاث العلمية والتقنية وأحد مساعديه، رئيسة مؤسسة الطاقة الذرية التركية، مدير عام الإذاعة والتلفزيون التركية، رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة، ممثل واحد للجامعات. وعلى الرغم من أن هذا المجلس أصدر بعض القرارات لإنشاء الاستراتيجية الوطنية للابتكار، إلا أن تنفيذ هذه القرارات لم يكن متسقاً، وما زال العمل جارياً.

الإطار 17: صندوق تحدي الجامعة، المملكة المتحدة³³

في عام 1998، أنشأت الحكومة البريطانية بالتعاون مع صندوق ويلكوم، وجمعية جاتسيبي الخيرية صندوقاً بمبلغ 45 مليون جنيه إسترليني لمساعدة الجامعات في تحويل مشروعات الأبحاث إلى شركات صالحة. ارتفعت قيمة هذا الصندوق منذ ذلك الوقت لتصل إلى 60 مليون جنيه إسترليني. ويعمل عن طريق مساعدة الجامعات في إقامة نواة لصناديق تتراوح بين مليون جنيه إسترليني وخمسة ملايين جنيه إسترليني، يمكن استخدامها لاستثمار حتى 250000 جنيه إسترليني في كل مرة في تحويل المشروعات إلى مشروعات تجارية. تهدف هذه الصناديق إلى تمكين الجامعات الفائزة من الوصول إلى رؤوس أموال الصناديق الجديدة لتحويل نتائج الأبحاث إلى شركات و/أو منتجات جديدة، وحفز أنشطة الصناديق في تمويل التكنولوجيا العالية. وهذا من المجالات التي لا تحظى بخدمة جيدة من قبل صناعة رأس المال المبادر في بريطانيا. تنقذ الجامعات البريطانية بشأن عملية الاستثمار، وتقريب مجتمع المال إلى الجامعات، وتقديم حوافز لأنشطة مبادرات الأعمال في قطاع الجامعات.

تعتمد قدرة المؤسسة على توليد أو استيعاب أو استغلال الابتكار على قدرة الأشخاص الموظفين لديها. كما أن التعليم والتدريب من العوامل الهامة في هذه المسألة، وتنطبق كل النقاط التي تمت مناقشتها في الفقرة السابقة على الابتكار. يتمثل أحد جوانب تمكين مؤسسات التعليم العالي من تطوير، ودعم، بيئة الابتكار في توفير التمويل الذين يمكن توجيهه نحو الأفكار التي لها إمكانيات تجارية. يوفر صندوق تحدي الجامعة في بريطانيا مثلاً عملياً لكيفية جمع مثل هذه الموارد المالية وإدارتها وتوجيهها.

4-2 التكنولوجيا

يمكن وضع إستراتيجية وطنية للتكنولوجيا بصورة منفصلة. فهي تحدد أي التكنولوجيات المهمة للاقتصاد، وكيف يمكن لأقسام البحث العلمي الأكاديمية أن تتفاعل وتتعاون من أجل تطوير التكنولوجيا الجديدة وتطبيقها. وهي تنطوي على معرفة عميقة بنقاط القوة ونقاط الضعف في المؤسسات التركية، وكيف يمكن للتكنولوجيا أن تعزز القدرة التنافسية التركية في الأسواق الدولية.

الإطار 18: مثال الدول الصغيرة³⁴

يمكن أن نتعلم الكثير من الدول الصغيرة (مثل فنلندا وأيرلندا وإسرائيل) التي قامت بتعديل السياسات القادمة من النماذج الرائدة. على سبيل المثال، قامت فنلندا بفصل سياسات التكنولوجيا والابتكار ووضعتهما في وكالتين حكوميتين شبه مستقلتين وهما الوكالة الوطنية للتكنولوجيا، والصندوق الفنلندي للأبحاث والتطوير. بدأت هاتان الوكالتان أعمالهما منذ أوائل الثمانينات، وتأتي فنلندا في قمة الدول من حيث الابتكار والتكنولوجيا. تعمل الوكالة الوطنية للتكنولوجيا على تكملة التمويل المباشر للعلم والتكنولوجيا بتمويل استراتيجي للتكنولوجيات الجديدة، وتساعد في بناء قاعدة دولية للملكية التكنولوجية للمستقبل. أما الصندوق الفنلندي للأبحاث والتطوير، فهو يعيد تدوير مكاسب رأس المال لاستغلالها في محافظ الملكيات الفكرية الناتجة، والعمل مع شركات نقل التكنولوجيا الموجودة في منتزهات العلوم في فنلندا.

هناك عدد قليل فقط من الدول يمكنها تحقيق الاكتفاء الذاتي الكامل في مجال التكنولوجيا، لذلك فإن التفاعل والتعاون مع المصادر الدولية للتكنولوجيا يلعب دورا هاما في الإستراتيجية. كما ينطوي على مستوى معين من الإنجاز التعليمي وبالتالي يستطيع أصحاب الأعمال الأتراك اختيار التكنولوجيات المناسبة في الأسواق المحلية والدولية والتفاوض بشأنها وامتلاكها.

يمكن أيضا تسهيل عملية الوصول إلى التكنولوجيا وتبادلها من خلال التعاون مع منتزهات التكنولوجيا في الخارج، الممثلة على سبيل المثال، في الاتحاد الدولي لمنتزهات العلوم. تقوم مؤسسة دي جي انتربرايز التابعة للمفوضية الأوروبية، بتمويل عدد من الدراسات للتعرف على الممارسات الحسنة في مختلف المناطق، وهناك معلومات كثيرة حول هذه النقطة في موقع يوروبا³⁵.

³⁴ مبادرات الأعمال والابتكار في أوروبا، صندوق أكسفورد
³⁵ <http://europa.eu.int/>

3 - الدعم والخدمات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة

نشرت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية³⁶ وصفا شاملا ومفصلا حول السياسات الحالية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا. تضمن الوصف سوأالا هاما وهو "لماذا لم تتوفر الخدمات التي تقدمها الحكومة (بما فيها مؤسسة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة) في القطاع الخاص؟ هناك خطر من أن مبادرات الأعمال قد تتقيد بسبب النهج المعقد لمختلف أشكال الدعم. وليس هناك من سبب وجيه للاعتقاد بأن هناك حكومة استطاعت أن تضع آلية محددة للتعرف بنجاح على تلك الشركات التي ينبغي تقديم الدعم لها. إلا أنه بإمكان الحكومات أن تشجع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة بتبسيط الإجراءات الإدارية وضمان توفير معلومات جيدة، ودعم المعايير العالية، وتقليل المخاطر. ومن الخدمات المفيدة التي تستطيع للحكومة تقديمها هي البحث عن أمثلة للممارسات الحسنة في الدول الأخرى وتوثيقها، وتوفيرها في إطار خدمة المعلومات.

3 1 الإدارة واللوائح الصديقة للأعمال إنشاء الشركة

تتضمن التحسينات المرغوبة في النظام التركي الخاص بإنشاء الشركات الجديدة إجراء بعض التغييرات لتقليل الإجراءات البيروقراطية المرهقة، وخفض النفقات الإدارية، ودعم النهج الخاص بالتخطيط السليم للأعمال، وضمان تطبيق ممارسات جيدة للمساءلة.

أما العناصر الرئيسية لإنشاء المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة النشطة فهي:

- 1 - إجراءات بسيطة لإنشاء الشركات الجديدة.
- 2 - تخطيط الأعمال.
- 3 - ممارسات محاسبية ومصرفية سليمة.
- 4 - حماية أفكار الشركة.
- 5 - استشاريون ومعلمون في مجال الأعمال.

يبقى ثمة شعور بأن عملية إنشاء شركة أو مؤسسة في تركيا تتسم بالبيروقراطية المرهقة. وعلى الرغم من أن غرفة التجارة والصناعة قامت مؤخرا بتبسيط الإجراءات، مازال هناك العديد من المراحل والعقبات التي يواجهها أصحاب الأعمال، والتي غالبا ما تستغرق عدة أسابيع من الجهد لاستكمالها، فضلا عن حقيقة أن هذه الإجراءات تستوجب دفع رسوم ونفقات مرتفعة نسبيا³⁷. وفي ضوء الحاجة

³⁶ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم في تركيا، القضية والسياسات، منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، 2004، الفصل الثالث.
³⁷ إجراء الأعمال في عام 2005، إزالة العقبات التي تعيق النمو، <http://rru.worldbank.org/doingbusiness>

إلى تحسين الاستثمار القادم إلى تركيا، أشار الاتحاد التركي للمستثمرين الدوليين (YASED)³⁸ إلى ضرورة القيام بإصلاحات هامة في إجراءات إنشاء شركات جديدة، مثل الاقتراح بتقليل عدد المراحل التسع عشرة التي تستغرق شهرين ونصف واللازمة لإنشاء أي شركة في تركيا في الماضي.

هناك اختبار جيد للبيروقراطية (الروتين الحكومي) هو أن تسأل ما إذا كانت الإجراءات المصاحبة لإنشاء مؤسسة ما توفر نوعاً من التشجيع والتوجيه. من شأن النظام الجيد أن يرشد أصحاب الأعمال من خلال عمليات بناء الشركة، ومساعدتهم لفهم اللوائح التي ينبغي عليهم الالتزام بها والاستعداد لها، كما أنه يوفر لهم مجموعة من الممارسات الحسنة المعروفة. بمعنى آخر ينبغي أن يكون الروتين الحكومي بمثابة قوة دفع لإنشاء المؤسسات الجديدة وليس بمثابة الفرامل التي تعوق ذلك³⁹.

الإطار 19: خطة الشركة

تتمثل إحدى الخطوات الهامة في إنشاء أي شركة في أن يتمكن صاحب العمل من وصف الشركة المقترحة للمستثمرين المحتملين والمشاركين الآخرين. فهؤلاء يريدون أن يعرفوا كيف ستقوم الشركة باستخدام الأموال، متى ستتعادل النفقات مع الدخل، ومتى ستتحول إلى تحقيق الربح، وكيف ستتمو، والأهم من هذا وذلك، كيف سيكون بإمكانهم استعادة أموالهم مع الفائدة مرة أخرى. وبالتالي ينبغي على صاحب العمل أن يطور خطة للشركة، وخطة للعمل تكون بمثابة أداة أساسية في بحثه عن المستثمرين والمؤيدين.

تبدأ خطة العمل بملخص تنفيذي، ثم خمسة أقسام محددة:

- I وصف العمل يحدد أهداف الشركة، ومنتجاتها وهيكلها القانوني وموقعها.
- II خطة التسويق تحدد العملاء والمنافسين، وتتضمن إستراتيجيات التسعير، وخطة لترويج المنتجات والخدمات.
- III الخطة المالية تتضمن ميزانية تكاليف إنشاء الشركة، وميزانية التشغيل، مع ميزانية عامة للشركة، وبيان بتنبؤات الدخل وتدفق النقد. كما ينبغي أن تتناول النظام المحاسبي، ونظام الجرد الذي ستستخدمه الشركة.
- IV خطة الإدارة تقدم فريق الإدارة وخلفياتهم أو خبراتهم العملية إلى الشركة الجديدة. كما تحدد واجباتهم ونقاط قوتهم، كما ينبغي أن تتضمن أيضاً خطط لتعويض الافتقار لأي مهارات محددة مثل تعيين موظفين إضافيين. وعند سرد الاحتياجات الحالية من الموظفين وواجباتهم، ينبغي أن تشمل خطة الإدارة على شروط التوظيف العامة التي سيتم عرضها على الموظفين (مثل الرواتب، والمزايا، والإجازات وما إلى ذلك).
- V البيانات المالية الداعمة والوثائق الأخرى.

³⁸ www.yased.org

³⁹ نشر منتدى أصحاب الأعمال وتنمية المؤسسات (FEED) بالتعاون مع منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNIDO) كتيباً يمكن أن يكون لهما أهمية خاصة بالنسبة لتركيا: "مبادرات الأعمال وتطوير المؤسسات في اقتصاديات التحول- خطوط عريضة للسياسات العامة وتوصيات"، منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية واليونيدو (1999)، سياسات فعالة للأعمال الصغيرة- دليل لعملية استعراض السياسات والخطط الإستراتيجية لتنمية المؤسسات الصغيرة جداً والصغيرة والمتوسطة، منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية واليونيدو (2004)

إن حاجة صاحب العمل إلى وضع خطة عمل قبل إنشاء الشركة أو المؤسسة هي من الممارسات الجيدة. فهي تجبر صاحب العمل على دراسة كافة العوامل اللازمة لإنشاء عمل مستدام يتمتع بالنمو منذ البداية. وهذه الخطة تخدم العديد من الأهداف، حيث يمكن استخدامها لدعم طلبات التقدم للحصول على التمويل أو القروض، كما أنها توضح كيفية الدخول إلى الأسواق، وكيفية تشكيل فريق الإدارة، والمرافق المطلوبة وما إلى ذلك. كما أنها تعتبر أداة إدارية قيمة وتساعد في التعرف على تلك المشروعات التي تدعمها الحكومة والتي تتناسب المؤسسة، والتي ينبغي على أقسام الشركة المتخصصة الانتساب إليها. إلا أنه من الأهمية بمكان الإقرار بأن خطة العمل ينبغي أن تكون نشطة، وقادرة على الاستجابة للظروف الحقيقية، وأنها تحتاج إلى التعديل والتطوير بصورة دورية، وربما بصورة دائمة خلال المراحل الأولى وذلك في ضوء تلك الظروف.

لا شك أن السياسات المحاسبية والمصرفية الجيدة ضرورية للغاية لنجاح أي مؤسسة إبداعية لديها طموح لتحقيق النمو، لأنها توفر بيانات جيدة حول الهيئات الداعمة التي ستكون ضرورية للشركة مع توسع أعمالها حيث أنها ستبني عليها قراراتها باستثمار الوقت والموارد.

يشعر كثيرون من أصحاب الأعمال بالضيق إزاء الإعلان عن أفكارهم لإنشاء شركة أو مؤسسة جديدة، فهم يخشون من إمكانية تعرض أفكارهم للسرقة. بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة تبنى على ملكية فكرية محددة وواضحة ومحمية بموجب النظم القانونية لحماية الملكية الفكرية، مثل قانون براءات الاختراع، لكن الفرصة ليست متاحة لمعظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة لكي تمتلك تكنولوجيا جديدة قابلة للحماية كبراءة اختراع، بل وغالبا ما يكون العمل عبارة عن تطبيق جديد لبعض التكنولوجيات الموجودة بالفعل، أو طريق جديد إلى السوق. هناك حاجة إلى حماية رسمية للأفكار خلال مرحلة المناقشات الأولى لطمأنة صاحب العمل وبالتالي يسمح بإجراء مناقشات سرية مع الموظفين الحكوميين والاستشاريين.

إن الوصول إلى معلومات واستشارات جيدة يساعد كثيرا في إنشاء مؤسسة جديدة. هناك الكثير من المعلومات التي يمكن الحصول عليها عبر الإنترنت كما هو مبين في الفقرة 3-3 أدناه. يتعلم أصحاب الأعمال كثيرا من أشخاص آخرين ممن لديهم خبرات شخصية وعملية في بدء شركة جديدة وتطويرها. وهناك العديد من مدراء الشركات القائمة ممن هم على استعداد لتبادل خبراتهم مع آخرين. وهناك العديد من الأشخاص من الخبراء وكبار السن وربما متقاعدين على استعداد لتقديم الدعم في مجال قدرات بناء الشركات. ويحدث أيضا أن معظم المؤسسات الجديدة لا تستطيع تحمل تكاليف الاستشارات المهنية في بداياتها. إن مثال فشل السوق يدل على أن هناك دور للإدارات المحلية والإقليمية ووكالات دعم الشركات لبناء شبكات داعمة

لأصحاب الأعمال يستطيعون من خلالها الحصول على المعلومات والتجارب من خلال عملية التثقيف والتشاور.

الإطار 20: شبكة كونيكيت للتعليم⁴⁰

تعد منظمة كونيكيت التابعة لجامعة كاليفورنيا بسان دييجو واحدة من المنظمات العالمية المعروفة والتي تقع داخل الجامعة وتدعم مبادرات الأعمال في منطقة سان دييجو بالولايات المتحدة وذلك عن طريق دعم نمو معظم الشركات الواعدة في مجال التكنولوجيا والعلوم الحياتية.

أنشئت شبكة كونيكيت في عام 1985 بناء على توصية من مجتمع الأعمال في سان دييجو، وأصبحت واحدة من أكثر البرامج الإقليمية نجاحا في الولاية حيث أنها تربط أصحاب الأعمال المتعلقة بالتكنولوجيا العالية والعلوم الحياتية بالموارد التي يحتاجونها لتحقيق النجاح مثل التكنولوجيا، الأموال، الأسواق، الإدارة، الشركاء، وخدمات الدعم. وبصفتها جزءا من جامعة كاليفورنيا بسان دييجو، تلعب شبكة كونيكيت دورا مزدوجا في تسريع النمو، حيث أنها تقدم خدمات ذات قيمة مضافة وتقدم خبرات موجهة عالية المستوى لمجتمع الأعمال التكنولوجية في سان دييجو بالتعاون مع المؤسسات الصناعية البارزة والأفراد المعروفين في مجال الصناعات. كما أنها تدخل في شراكات مع مصادر ومؤسسات على مستوى عالمي مثل مدرسة الطب، ومدرسة جاكوب للهندسة، ومركز سان دييجو للكمبيوتر العملاق، ومعهد سكرييس وسالك.

إن خدمات شبكة كونيكيت مصممة خصيصا للوفاء بمختلف احتياجات أصحاب الأعمال في سان دييجو في كافة مراحل دورات عمل الشركة ونموها. وقد قدمت الشبكة منذ إنشائها مساعدات لأكثر من 800 من شركات التكنولوجيا. كما أن برامجها تعمل كمحفز للتطوير وتبادل الأفكار، وكمنتهى لاستكشاف طرق الأعمال والشراكات الجديدة كما أنها وسيلة للاتصال بين الأقران.

يرجع نجاح شبكة كونيكيت إلى الدعم السخي والمستمر للأصدقاء والمؤيدين، وتشكل شبكتها المتعددة الأوجه من الأعمال والجامعات أساسا لبرامجها وفعاليتها التي تحصد الجوائز باستمرار. إن المشاركات الفعالة من جانب شركائها الكبار، والبائعين والموردين من مجالات التكنولوجيا العالية، العلوم الحياتية والقانون والمحاسبة، وبنوك الاستثمار، والتسويق والاتصالات توفر لها خبرات ثمينة. علاوة على ذلك، فإن المتخصصين في مجال الأعمال، وأصحاب رأس المال الذين يعملون في إدارة شبكة كونيكيت والذين يمثلون لجانها المختلفة هم الذين يشكلون دائرة موارد الشبكة. تتمثل نتيجة ذلك في خلق بيئة نشطة غنية بالموارد لتطوير وتجريب الأفكار، ومتابعة النمو الشخصي والمهني، واستكشاف فرص العمل المبتكرة.

ولنجاحه الكبير، تم اقتباس نموذج كونيكيت وتطبيقه في مدن ودول أخرى من بينها اسكتلندا، الدانمرك، النرويج والسويد.

إن شبكة كونيكيت ذاتية الدعم، وتتلقى التمويل من الجامعة أو من ولاية كاليفورنيا. كما تحصل على دعم وتمويل من رسوم العضوية، ورسوم الدورات، وتمويل الشركات لبعض البرامج.

3 2 إطار لدعم الأعمال والدعم التنظيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة

تنص مجموعة من المقترحات التي ظهرت خلال فترة المشروع والمشاورات، والتي ربما تكون مفيدة في الوقت الحالي مع الأخذ في الاعتبار السياسات الحالية التي تطورت، على أنه ينبغي على أي مؤسسة جديدة أن تقدم خطة عمل وترشح محاسب (مسجل لدى الغرفة) عندما تتقدم بطلب رسمي إلى غرفة التجارة والصناعة لإنشاء الشركة. وفي إطار عملية تقديم الطلب، والتسجيل، تقدم الغرفة بعض المساعدات المجانية في صياغة خطة العمل وفي حماية الملكية الفكرية، وفي تصميم الحقوق، والتكنولوجيا، وما إلى ذلك. وينبغي على الاستشاريين المتوقع توظيفهم لتقديم تلك المساعدات أن يكون لديهم مؤهلات مناسبة، وينبغي أن يكونوا من المسجلين لدى الغرفة. وبتابع الممارسات الحسنة في دول أخرى، يتم إجراء تدقيق للحسابات السنوية لشركة محدودة المسؤولية بواسطة محاسب خارجي (يمكن اعتماده من الاتحاد التركي لغرف المحامين المسجلين). كما يمكن توفر مستشارين معتمدين لتقديم التوجيه والنصح لأصحاب الأعمال عن طريق اللوائح ومختلف المراحل الرسمية بتكلفة منخفضة. وعلا بالممارسات الحسنة في دول أخرى أيضا، يمكن للوائح أن تضمن كون تعاملات الشركة مسجلة وشفافة وذلك بأن تنص صراحة على ضرورة إجراء المعاملات المالية للشركة من خلال التسهيلات المصرفية الإلزامية، أي عن طريق حساب جاري، حساب الرواتب وحساب بطاقة ائتمان.

انظر الجدول 18 الذي يعرض تمثيلا منظما لهذه المقترحات.

لهذه المقترحات نقاط قوة كما أن لها نقاط ضعف. إن الحاجة إلى الشروع في إنشاء شركة ما تفرض تطبيق نظام صحي للعمل، وبالتالي يكون للخطة الناتجة قيمة كبيرة في دعم التقدم بطلبات للحصول على التمويل من البنوك، وللحصول على ضمانات الائتمان. إن الحصول على المساعدة في المراحل الأولى فيما يتعلق بعملية حماية الأفكار الثمينة يمكن أن يزيل العقبات التي يتعرض لها كثيرون بسبب خوفهم من سرقة ملكياتهم الفكرية. يمكن تشجيع الجامعات على تنظيم دورات منتظمة في مجال إدارة الأعمال لأغراض التطوير المهني المستمر لمستشاري الأعمال والخبراء. يمكن فتح باب هذه الدورات لمشاركة أصحاب الأعمال في الشركات القائمة والشركات الجديدة، بالتالي تساعد في زيادة المستوى العام للمهارات الإدارية. كما يمكن للاستخدام الإلزامي للحسابات المصرفية أن يساعد في ضمان تطبيق ممارسات محاسبية منفتحة وبسيطة. ويمكن في هذا الصدد تشجيع البنوك على تقديم المزيد من التوجيه لعملائها مما يؤدي أيضا إلى زيادة المستوى العام للمهارات.

من ناحية أخرى ينبغي توخي الحذر لتفادي الوقوع في النهج الوصفي المقعد. فمن الخطر افتراض أن هناك فهم وكفاءة أكبر لدى المسؤولين في النظام الإداري والنظام المصرفي عنه فيما بين أصحاب الأعمال. ومما لا شك فيه أنه يفضل تنفيذ الأفكار الواردة في هذه المقترحات من خلال التثقيف والتشجيع والحوافز المناسبة، وتوفير معلومات جيدة يسهل الوصول إليها. إلا أنه وبسبب أنماط السلوك التي تطورت خلال الفترات الماضية التي شهدت عدم استقرار اقتصادي، ربما يكون من الضروري إدخال بعض اللوائح لوضع سنوات إلى أن يترسخ نمط جديد للسلوك، وعندها يتم تخفيف اللوائح ويتم السماح بقدر أكبر من المرونة في النظام⁴¹.

خلاصة:

إنشاء مؤسسة جديدة

ينبغي خلال عملية تسجيل مؤسسة صغيرة أو متوسطة نشطة القيام بالإجراءات التالية:

- 1- تسهيل وتسريع عملية تشكيل/توسيع الشركة وضمان أن غرف التجارة والصناعة تعمل من أجل تشجيع هذه العملية وتوجيهها.
- 2- إدخال عملية تخطيط العمل كأداة ضرورية (إلزامية) لإنشاء شركة صغيرة للابتكار، ودعم الوصول إلى الجهات المتخصصة، وصناديق الائتمان والموارد الأخرى.
- 3- إدخال خطة لحماية أفكار الشركة التي يمكن تنفيذها في مرحلة التخطيط لإنشاء الشركة.
- 4- توفير مستشارين معتمدين بتكلفة مقبولة لصاحب العمل لمساعدته في كافة جوانب تخطيط العمل، وعقد دورات بالجامعة للمستشارين ومدراء الأعمال تركز على الابتكار ومبادرات الأعمال في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- 5- وضع لوائح خاصة بالحسابات المدققة بصورة مستقلة لتوفير معلومات أساسية محددة عن الشركة وعن البيانات المالية الخاصة بها سنويا.
- 6- وضع اللوائح التي تقضي بضرورة إجراء كافة معاملات الشركة المالية (باستثناء الأمور البسيطة الخاصة بالانثرثيات) عن طريق حسابات مصرفية مثل الحساب الجاري، وحساب الرواتب، وحساب بطاقات الائتماني.

3 3 الوصول إلى المعلومات (قبل وبعد إنشاء الشركة)

هناك العديد من مصادر المعلومات ذات الصلة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة. وهناك قدر كبير جدا من المعلومات المتنوعة التي يحتاجها صاحب العمل عن اللوائح والتجارب والقضايا البيئية والتكنولوجيا والأسواق ودعم الأعمال،

⁴¹ انظر "مساعدة في إنشاء الشركات- دليل بالممارسات الحسنة" لمنظمات دعم الشركات"، المفوضية الأوروبية، المديرية العامة للمؤسسات، 2002.

والتموليل والمنح والقروض المتوفرة إلخ. إن هذه المعلومات التي غالباً ما تتوفر على الإنترنت، ليست متجانسة ولا منسقة، لكنها تأتي من مجموعة متنوعة من المصادر من بينها اتحادات غرف التجارة والصناعة، مؤسسة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجامعات، المؤسسة التركية لتنمية التكنولوجيا، مجالس أسواق رأس المال، والاتحاد الأوروبي، إلخ. نوصي بتحديد جهة واحدة للتنسيق لتنظيم تدفق المعلومات فيما بين المنظمين ووكالات الدعم والهيئات المتخصصة وما إلى ذلك. تقوم هذه الجهة المقترحة بجمع المعلومات بانتظام من كافة المصادر ذات الصلة لتحريرها إصدارها كمعلومات جيدة. يمكن إعداد نشرة إلكترونية تحتوي على الروابط ذات الصلة وتكون أفضل وسيط لنقل المعلومات إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة. وفي ضوء التوزيع الواسع وشروط العضوية الإلزامية لكافة الشركات، فإن أفضل من يقوم بهذا الدور هو غرف التجارة والصناعة على المستوى المحلي وبتنسيق من قبل الاتحاد القومي لغرف التجارة والصناعة. إلا أن نشر المعلومات والنصح لا ينبغي أن يعتمد على الإنترنت فقط حيث ينبغي أن تتوفر نسخة مطبوعة. يمكن أيضاً تعزيز الخدمة من خلال تخصيص خط هاتف مجاني لتلبية طلبات المعلومات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة، حتى وإن كان الهدف من ذلك إرشاد الناس إلى المعلومات الإلكترونية والمطبوعة.

لا شك في أن نشر استخدام الكمبيوتر الشخصي والإنترنت يوفر الوصول إلى الكثير من مصادر المعلومات المشروطة وغير المشروطة. لذلك فإن الإطار الجديد المقترح يشجع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على استخدام تكنولوجيا المعلومات للوصول إلى المعلومات ولتشغيل برامج المحاسبة لإدارة مؤسساتهم. ويمكن، كآلية مساندة، توزيع حزم أجهزة حاسب آلي وبرمجيات على كافة المؤسسات الجديدة عند تقديم الطلبات. وفي إطار عملية تسجيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة يمكن لغرفة التجارة والصناعة ومؤسسة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تنشئ موقعا على الإنترنت، وبريد إلكتروني وتوقيع إلكتروني بالمجان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة المسجلة حديثاً.

بمجرد ما يصبح استخدام الإنترنت للحصول على المعلومات والمحاسبة الإدارية أمراً روتينياً، يكون من الممكن في الخطوة التالية تطبيق مبادئ التجارة الإلكترونية، والبيع والشراء عبر الإنترنت. لقد أدخلت البنوك الكبيرة خدمات وتكنولوجيات أساسية لتيسير عملية تطبيق التجارة الإلكترونية في تركيا.

تقر إستراتيجية وخطة عمل هيئة التخطيط الحكومية بأهمية توسيع نطاق الوصول إلى المعلومات عبر الإنترنت وذلك تحت عنوان "إبلاغ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالممارسات الحسنة عن طريق الإنترنت: تطوير برامج دعم على مستوى عالٍ للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة".

خلاصة تدفق المعلومات

- 1- تحسين فرص الوصول إلى المعلومات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة.
- 2- وضع خريطة لتدفق المعلومات بين وكالات الدعم والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة.
- 3- تنسيق المعلومات وتوفيرها عن طريق نقطة وصول واحدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة، مثل النشرات الإلكترونية من قسم خاص بغرفة التجارة والصناعة.
- 4- دعم استخدام الحاسب الآلي الشخصي والإنترنت من أجل الوصول إلى المعلومات، وإلى برامج المحاسبة المالية، وصولاً إلى تطبيق التجارة الإلكترونية.

4-3 التعليم والصناعة 1-4-3 نقل التكنولوجيا

يشكل نقل التكنولوجيا (ونقل المعرفة) أداة ضرورية في عملية الابتكار بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة. يمكن للشركة أن تحدد الحاجة إلى تكنولوجيا معينة لتعزيز عملها. وتطبيق مثل هذه التكنولوجيا قد يستوجب شراء جهاز ما مثل أداة أو ماكينة أو جهاز حاسب آلي من شأنه أن يعزز إنتاجية الشركة. وقد يستوجب، بدلاً من ذلك، الدخول في اتفاق ترخيص ورسوم لمزود التكنولوجيا لكي تتمكن الشركة من الحصول على حق استغلال تكنولوجيا معينة. هذان مثالان لنقل التكنولوجيا.

لدى ملاك التكنولوجيا مثل مختبرات الأبحاث العامة والخاصة أربعة طرق أساسية لاستغلال تكنولوجيا، ربما تقوم بتدريسها أو تقديم استشارات بشأنها، ربما تمنح ترخيص بشأنها لآخرين مقابل مبالغ محددة، بل وربما تقوم بإنشاء شركة أخرى لاستغلال التكنولوجيا وتسويقها. ربما يستطيع مالك التكنولوجيا في السيناريو الأخير أن يستثمر الملكية الفكرية في الشركة الجديدة، وبالتالي يوفر شيئاً ثميناً تستطيع الشركة أن تعرضه كضمانة إضافية، أو ربما يتفاوض مع الشركة الجديدة للدخول في اتفاقية ترخيص حصرية لاستغلال التكنولوجيا والحصول على عائد وحصّة في أسهم الشركة.

توجد في ألمانيا شركة تدعى شتاينبيس فاونديشن وهي وسيط قوي في الملكية الفكرية وتوفر نموذجاً فريداً لنقل التكنولوجيا، لاسيما في جزئية الاستشارات في مجال نقل التكنولوجيا. تدير هذه الشركة العديد من الأفرع في كافة أرجاء ألمانيا وتستهدف

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة حيث تقدم لها إطارا قانونيا وإداريا وتسويقيا لتمكين الأكاديميين بما فيهم العلماء والمهندسين للعمل بموجب عقود لحل العديد من المشاكل العملية التي تعاني منها الشركات الصغيرة. تعمل شتاينبيس على أساس تجاري وقد حققت نجاحا باهرا. انظر الإطار رقم 19.

الإطار 21، مؤسسة شتاينبيس، ألمانيا⁴²

أنشئت مؤسسة شتاينبيس في عام 1971 بهبة تبلغ 30 مليون مارك ألماني لإنشاء جسر بين العلم والاقتصاد في بادن ورتمبرج، وهي من بنات أفكار البروفسور جوهان لهن، والدكتور لوثر سباث، وهو وزير سابق ورئيس بادن ورتمبرج. وقد أخذت اسم فرديناند فون شتاينبيس الذي كان أحد ركائز الاقتصاد في القرن التاسع عشر. وعلى الرغم من أن مقر مؤسسة شتاينبيس يقع في شتوتجارت، إلا أنها تدير حاليا العديد من المراكز في كافة أنحاء ألمانيا، وتتركز المراكز في بادن، وورتمبرج، وبافاريا، ونودرهين وستقالين.

وفي عام 1999، أدارت شركة شتاينبيس التجارية 21000 مشروع (وصل دوران رأس المال إلى 164 مليون مارك) بمشاركة 10000 شركة و 3600 أكاديمي ويوجد حوالي 405 مركز للتكنولوجيا في شبكتها، ولها شركاء في 36 دولة، علاوة على جامعة شتاينبيس المستقلة في برلين. وتعتبر مؤسسة شتاينبيس نموذجا فريدا لنقل التكنولوجيا وتستهدف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يكن جوهر نموذج شتاينبيس في أنها تعمل كإطار (قانوني وإداري) يمكن للمجتمع العلمي من خلاله حل المشاكل العملية التي تواجه الشركات. وتعرض نظاما لمراقبة الجودة لدعم استخدام نتائج الأبحاث، والخبرات والمنشآت المتقدمة، وتقدم حلول كلية للمشاكل الحقيقية. إن الفريق العامل في المقر يتسم بالكفاءة العالية (11 شخصا بتكلفة 9% من العائدات). تقسم خدمات المؤسسة إلى خمسة قطاعات: الاستشارات، ونقل التكنولوجيا وجها لوجه، الأبحاث والتطوير، نقل التكنولوجيا الدولية، التدريب والتقييم- التكنولوجيا والأسواق.

إن ترخيص التكنولوجيا هو الطريق الذي غالبا ما يستخدم لنقل التكنولوجيا. وتكمن ميزته في أن دور البحث ودور التجارة تكون مميزة خلال عملية الترخيص. وغالبا ما يسعى المرخص له إلى الحصول على المزيد من التطوير من قسم الأبحاث لكي يتمكن من كسب الرسوم والحصول على دخل منحة البحث. أما جمعية تنفيذي منح التراخيص فهي منظمة شاملة لوسطاء الملكية الفكرية. أنشئت هذه المنظمة في الولايات المتحدة في عام 1965، وهي الجهة الرسمية لمنح التراخيص للمتخصصين وتسعى من أجل دعم المعايير الخاصة بنقل وترخيص الملكية الفكرية فيما بين أعضائها. كما تهدف إلى دعم منح التراخيص لقطاع الأعمال والشعب. لدى جمعية تنفيذي منح التراخيص العديد من الأفرع في مختلف دول العالم.

الإطار 22، الجمعية الدولية لتنفيذي منح التراخيص⁴³

الجمعية الدولية لتنفيذي منح التراخيص هي منظمة شاملة تضم في عضويتها 27 جمعية وطنية وإقليمية، تتألف كل منها من أعضاء منخرطين في وظيفة منح تراخيص الملكية الفكرية والجوانب الأخرى المتعلقة بنقلها أو التبرج منها، وهذه الجمعية موجهة نحو الأعمال، ولديها ما يزيد عن 10000 عضو من بينهم ممثلين لإدارات مؤسسات كبيرة ومتوسطة وصغيرة، وعلماء ومهندسين، وأكاديميين ومسؤولين حكوميين ومحامين، وممثلي العلامات التجارية وبراءات الاختراع واستشاريين.

تتلخص أهداف الجمعية الدولية لتنفيذي منح التراخيص فيما يلي:

- العمل كجمعية مهنية متخصصة لا تهدف إلى الربح وتعمل من أجل تشجيع المستويات المهنية العالية فيما بين الأفراد المنخرطين في نقل وترخيص التكنولوجيا وحقوق الملكية الفكرية أو الصناعية.
- مساعدة الأعضاء في تحسين مهاراتهم وأساليبهم في منح التراخيص عن طريق التعليم الذاتي، وإجراء الدراسات والأبحاث الخاصة، ورعاية المؤتمرات الدولية، ونشر الإحصائيات والتقارير والمواد الأخرى وتبادل الأفكار المتعلقة بمنح التراخيص على المستويين المحلي والدولي.
- إبلاغ الشعب، والهيئات الدولية ومجتمع الأعمال بما يتعلق بالأهمية الاقتصادية لمنح التراخيص والمستويات المهنية العالية لأولئك الذين يعملون في مجال منح التراخيص.
- تزويد الأعضاء بأحدث وأدق المعلومات حول منح التراخيص.

كما تعد الجمعية الدولية لتنفيذي منح التراخيص مؤسسة غير سياسية ولها الحرية لتحقيق النمو بإنشاء جمعيات أخرى في كل أنحاء العالم بغض النظر عن السياسات وحالة التطور التكنولوجي. وقد تم تأسيس الجمعية في عام 2000 باسم الجمعية الدولية لتنفيذي منح التراخيص إنك. ولديها مجلس موفدين مسئول عن إدارة شؤون الأعضاء، والمعاملات بينها وبين مختلف الهيئات الدولية، والإشراف على طباعة النشرة الدورية للجمعية، وتوفير الأموال، والدعم، والمساعدات الأخرى للجمعيات الأعضاء .

إن إنشاء شركة فرعية يعتبر من الإجراءات التي تنطوي على خطورة كبيرة، كما أنها تنطوي في نفس الوقت على مكاسب هائلة. إن التطبيق الرسمي لسياسة نشطة للشركات الفرعية في الجامعات وفي المؤسسات البحثية الحكومية هو ظاهرة حديثة جداً، ويجري تنفيذها حالياً في دول كثيرة في أوروبا. يسعى برنامج بوابة النمو⁴⁴ لدى الاتحاد الأوروبي إلى تبادل أفضل الممارسات في مجال نقل التكنولوجيا وحاضنات التكنولوجيا العالية التي تستند إلى الأبحاث. أنشأت بعض الجامعات

والمؤسسات البحثية الحكومية شركات لاستغلال ملكياتها الفكرية. تقدم جامعة أكسفورد في بريطانيا مثالا خاصا للممارسة الحسنة التي تستند إلى سجل حديث لإنشاء حوالي 40 شركة فرعية حققت عائدات إجمالية وصلت إلى 2 بليون جنيه إسترليني. كما قامت جامعة أكسفورد بإنشاء شركة إيزيس للابتكار المحدودة⁴⁵ في عام 1988 كشركة فرعية مملوكة بالكامل للجامعة تهدف تحديدا إلى مساعدة الأكاديميين في حماية واستغلال الملكيات الفكرية للأكاديميين وللجامعة. تقدم شركة إيزيس الاستشارات التجارية للباحثين، كما أنها تقوم بتمويل تطبيقات براءات الاختراع، والتكاليف القانونية، كما تيسر الوصول إلى الاستثمارات من خلال ملائكة الأعمال وصناديق الجامعات، فضلا عن أنها تتفاوض بشأن اتفاقيات التراخيص وإنشاء الشركات الفرعية.

خلاصة التكنولوجيا

- 1 تحسين الوصول إلى التكنولوجيا.
- 2 -مراجعة اللوائح التي تحدد التكنولوجيا وحقوق الملكية الفكرية الناتجة عن الأبحاث والتطوير التي تحصل على تمويل حكومي لتوسيع وصول أصحاب الأعمال إليها لاستغلالها والوصول إلى الباحثين أنفسهم.
- 3 -وضع نظام لاستعراض التكنولوجيا ذات الصلة وذلك بالحق المتخصصين بالسفارات والقنصليات التركيبية، وبتاحادات التصدير والاستيراد، وضمان توفير علاقة إيجابية مع مؤسسات الابتكار.

3-4-2 مراكز مبادرات الأعمال

ثمة أشياء كثيرة متوقعة من الجامعات في الوقت الحالي لدرجة أنه يكون أحيانا من السهل تجاهل حقيقة أن المنتج الرئيسي للجامعات هو الأشخاص المتعلمين ونتائج الأبحاث. ففي إطار التفاعل مع الصناعة، نجد أن مالكي الأعمال، والمهارات التكنولوجية لهم قيمة كبيرة لدى الجميع. لذلك قامت جامعات كثيرة بإنشاء مدرسة أعمال لتعليم قادة أعمال المستقبل. أما التوجه الحالي فهو توسيع التدريب في مجال مبادرات الأعمال عبر منهج موسع لكي يكون لدى كافة الخريجين بعض المعلومات عن أسلوب إدارة الأعمال والشركات.

أخذت جامعة تونتي الهولندية الريادة في تنظيم برنامج وظائف الأعمال المؤقتة. يقدم هذا البرنامج دورة لمدة عام للخريجين في مجال نشاء شركات ذات كثافة معرفية، وقد أنشئ هذا البرنامج لمواجهة الكساد في صناعة المنسوجات- كرد خلاق من الجامعة للتدهور الاقتصادي في المنطقة. انظر الإطار رقم 23 أدناه.

الإطار 23: برنامج وظائف الأعمال المؤقتة (TOP)، هولندا⁴⁶

أنشأت جامعة تونتي برنامج وظائف الأعمال المؤقتة في عام 1984 كمساهمة من الجامعة في سياسة تنشيط الاقتصاد، وجاء هذا البرنامج لمواجهة حالة الكساد في صناعة المنسوجات. كانت جامعة تونتي ومازالت لاعبا هاما في عملية التغيير من التخصص الأحادي (المنسوجات، 1970) إلى الاقتصاد المتعدد الأفرع (المبني على المعرفة، 2000). ينظم برنامج وظائف الأعمال المؤقتة دورة لمدة عام للخريجين والصناعيين في مجال بدء شركة جديدة تبنى على المعرفة. يهدف البرنامج على إنشاء 15 شركة في العام، ويمكن النظر إلى نجاح البرنامج من حقيقة انه أدى إلى إنشاء 170 شركة جديدة منذ عام 1984 (93 شركة منها متخصصة في مجال الاستشارات، و77 شركة إنتاجية)، مع توفير حوالي 1500-2000 وظيفة جديدة. ويشكل خريجو برنامج وظائف الأعمال المؤقتة شبكة عالمية من المنتسبين والخبراء في مجالات نقل التكنولوجيا وتنظيم الأعمال.

هناك أصداء عديدة لهذا النموذج في العديد من الدول الأوروبية الأخرى. فهناك برنامج جوج انوفاتورين الألماني الفدرالي الذي يدفع 50% من راتب صاحب العمل خلال فترة تطوير شركة تكنولوجية في مختبر إحدى الجامعات. وقد تم تعديل البرنامج لكي يتماشى مع الظروف الإقليمية. على سبيل المثال، في روه ر جيبيت، تدير مؤسسة زينيت جي إم بي اتش برنامج نقل الأفراد المبدعين. أما في جامعة برشلونة الأسبانية، فتتفاعل مدرسة الأعمال مع قسم نقل التكنولوجيا في برنامج أسمياه "برنامج شبه المؤسسة"⁴⁷ الذي يعمل كمركز للتدريب في مجال الأعمال للخريجين وكألية تابعة لمؤسسة تبنى على الملكية الفكرية للجامعة.

5 3 حاضنات الأعمال

حاضنات الأعمال هي عملية تتضمن كافة أوجه الإعداد والتنظيم والإدارة اللازمة لإنشاء مؤسسة جديدة بنجاح حتى تصل إلى المرحلة التي يمكن اعتبارها ذاتية الاستدامة فيها. ترتبط هذه العملية بمبنى طبيعي يحتضن المؤسسات الجديدة، يسمى هذا المبنى أحيانا حاضنة أو مركز الابتكار. يلخص الاتحاد الوطني لحاضنات الأعمال في الولايات المتحدة الأمريكية دور الحاضنات الطبيعية في تطوير المؤسسات فيما يلي: "حاضنة الأعمال هي عملية دينامية لتطوير مؤسسات الأعمال. تعمل الحاضنات على تغذية الشركات الصغيرة، ومساعدتها على البقاء والنمو خلال فترة الإنشاء التي غالبا ما تتسم الشركات فيها بالضعف الشديد. تقدم الحاضنات المعونة في مجال الإدارة وفي الوصول إلى التمويل، علاوة على مساعدة تلك الشركات في الحصول على خدمات الدعم الفني والتجاري. كما توفر خدمات المشاركة في المكاتب والوصول إلى المعدات والأجهزة، وتوفير أماكن واسعة

⁴⁶ www.topspin.org

⁴⁷ مبادرات الأعمال والابتكار في أوروبا، صندوق أكسفورد

بإجراءات مرنة - كل ذلك تحت سقف واحد. " كما تعمل مراكز الحاضنات على توفير مجتمع أعمال نشط يستطيع أصحاب الأعمال فيه التعلم من بعضهم البعض وتحقيق المزيد من النجاح. غالباً ما تستقطب هذه الحاضنات أصحاب الأعمال الذين يبحثون عن فرصهم التالية، كما أنها غالباً ما توفر خدمات صنع الصداقات عن طريق ربط الأشخاص ببعضهم البعض، أو ربط الأشخاص بالأفكار.

إن الاتحاد الوطني لحاضنات الأعمال⁴⁸ الذي يعد المنظمة الوطنية الأمريكية لحاضنات الأعمال يعتبر واحدة من مجموعة متنامية من الهيئات التمثيلية التي يمكن للحاضنات استقباليها. تعمل تلك الهيئات التمثيلية على نطاق إقليمي و وطني ودولي. وتهدف بوجه عام إلى رفع مستوى المعايير في صناعة الحاضنات، لتمثيل الصناعة على المستوى الإقليمي وعلى مستوى الحكومة الوطنية ولتنفيذ برامج الحكومة من خلال الحاضنات الأعضاء.

الإطار 24: الاتحاد الوطني لحاضنات الأعمال (NBIA)، الولايات المتحدة الأمريكية⁴⁹

الاتحاد الوطني لحاضنات الأعمال في الولايات المتحدة هو منظمة رائدة تهدف إلى تطوير حاضنات الأعمال ومبادرات الأعمال. كما أنها تزود آلاف المتخصصين بالمعلومات، والتعليم والتأييد، ومصادر الاتصالات بهدف تحقيق التميز في عملية مساعدة الشركات في مراحلها الأولى. يوجد الآن ما يزيد عن 900 من برامج الحاضنات في الولايات المتحدة بالمقارنة باثنتي عشر حاضنة في عام 1980.

يقدم الاتحاد الوطني لحاضنات الأعمال أنشطة التطوير الاحترافية والتدريب المتخصص لمساعدة المتخصصين التجاريين في إنشاء وإدارة برامج الحاضنات الفعالة. كما أن أنشطة التوعية العامة التي يجريها الاتحاد تعمل على تثقيف أصحاب الأعمال، وقادة القطاع العام، والشركات والمستثمرين بشأن مزايا حاضنات الأعمال. كما يقوم الاتحاد الوطني لحاضنات الأعمال بإجراء الأبحاث، ونشر دوريات حول تطوير البرامج الفعالة وإدارتها. كما يتعقب المبادرات التشريعية ذات الصلة، ويحتفظ بمكتب للمتحدثين وخدمات الإحالة.

يقيم الاتحاد الوطني لحاضنات الأعمال شراكات مع المؤسسات الرائدة في القطاعين العام والخاص لتعزيز مصالح صناعة الحاضنات. أما أعضاؤه فهم من موظفي الحاضنات، ومتخصصي المساعدات التجارية، ومتخصصي التنمية الاقتصادية، مديري منتزهات الأبحاث بالجامعات، شركاء في شركات مساهمة، استشاريي الصناعة، مستثمري رأس المال المبادر، المؤسسات التعليمية، والأشخاص الذين يستكشفون جدوى حاضنات الأعمال ومجتمعاتهم.

يوجد عدد من الهيئات القومية والدولية في أوروبا. فهناك حاضنة الأعمال البريطانية التي تعد المنظمة الوطنية البريطانية لحاضنات الأعمال، وتضم شبكة مراكز الابتكار

⁴⁸ حاضنات الأعمال، حالات دراسة دولية، منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، 1999، صفحة 149

⁴⁹ www.nbia.org

والأعمال في أوروبا، ومجموعة خبراء مركز الابتكار ومنتزه العلوم على المستوى الدولي.

الإطار 25: الاتحادات الوطنية والدولية لحاضنات الأعمال

حاضنة الأعمال البريطانية

أنشئت حاضنة الأعمال البريطانية في عام 1998 بدعم من وزارة الخزانة ووزارة التجارة والصناعة لتعمل كمحفز في تشجيع نمو وتطور حاضنات الأعمال في بريطانيا. كما أن حاضنة الأعمال البريطانية ليست منظمة تهدف إلى الربح ولها أنصار من القطاعين العام والخاص من بينهم خدمة الأعمال الصغيرة، شركة الضمان المتعلق، بن اتش إس بي سي، جامعة أستون، ومنتزه أستون للعلوم.

وصلت عضوية شبكة حاضنة الأعمال البريطانية إلى ما يزيد عن 220 حاضنة وبرامج حاضنات. وتمثل مصالح صناعة الحاضنات وتعمل عن كثب مع الحكومة، ووكالات التنمية الإقليمية في قضايا السياسة العامة مثل نقل التكنولوجيا ودعم الأعمال والشركات. كما تعمل على تنفيذ البرامج الحكومية، مثل صندوق حاضنة الإنترنت التابع لوزارة التجارة والصناعة، وشبكة جنوب غرب لحاضنات الأعمال التابعة لوكالة التنمية الإقليمية لجنوب غرب.

تتمثل الأهداف الأخرى لحاضنة الأعمال البريطانية في نشر الممارسات الحسنة ومعلومات الشبكة وتحسين نوعية حاضنات الأعمال. وتقوم لتحقيق هذه الغاية بتنظيم الفعاليات الإقليمية علاوة على عقد مؤتمر قومي لمدة يومين بمشاركة أعضاء الحاضنات. كما تنظم سلسلة من ورش العمل حول موضوعات مثل تطوير برامج الحاضنات، ونقل التكنولوجيا وحاضنات الجامعات، والتغلب على الحواجز التي تعترض تمويل الشركات الفرعية. كما توفر الحاضنة وصولاً سهلاً لمعلومات متنوعة وأبحاث من خلال موقعها على الإنترنت، فضلاً عن منشوراتها ونشراتها.

موقع حاضنة الأعمال البريطانية على الإنترنت: www.ukbi.co.uk

باختصار، تهدف حاضنة الأعمال البريطانية إلى توفير كل احتياجات الحاضنات والمنظمات لكي تحقق أهدافها التي تتمثل في تطوير المشروعات وإنشاء الشركات.

شبكة مراكز الابتكار والأعمال الأوروبية

إن شبكة مراكز الابتكار والأعمال في أوروبا هي جمعية اتصالات تتألف عضويتها من الاتحادات التي تقدم مساعدات فنية في تطوير مراكز الابتكار والأعمال الجديدة والقائمة. تستطيع الشبكة التي تضم 160 من مراكز الابتكار والأعمال تمثيل مصالح تلك المراكز على مستوى الاتحاد الأوروبي وعلى المستوى الوطني والإقليمي ومراقبة جودة المعايير.

أنشئت شبكة مراكز الابتكار والأعمال بقرار من المفوضية الأوروبية بهدف محدد وهو دعم تنمية الاقتصادات الإقليمية وتنويعها. وتحاول سد الفجوة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،

والسلطات العامة، والمنظمات الخاصة المهمة بالتنمية الإقليمية باستخدام مراكز الابتكار والأعمال.

كما أن الشبكة تستطيع من خلال جمع عدد كبير من مراكز الابتكار والأعمال التعرف على الممارسات الحسنة، وتقديم إجراءات كمية ونوعية لتحقيق النجاح.

موقع شبكة مراكز الابتكار والأعمال الأوروبية: www.ebn.be

مجموعة خبراء مركز الابتكار ومنتزه العلوم

إن مجموعة خبراء مركز الابتكار ومنتزه العلوم هي شبكة دولية تتألف من أفراد مهتمين بالابتكار والتنمية الإقليمية ومبادرات الأعمال والتعاون بين الشركات ونقل التكنولوجيا. وتركز بوجه خاص على دور منتزهات العلوم ومراكز الابتكار، ويأتي أعضاؤها من الصناعة الخاصة، والبنوك، والمؤسسات الحكومية. وتتلخص الأهداف الرئيسية للمجموعة فيما يلي:

- التعرف على الممارسات الحسنة وتبادلها (سياسة التنمية الإقليمية، منتزهات العلوم، إدارة مراكز الابتكار، إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة)
- تطوير البرامج التدريبية (سياسة التنمية الإقليمية، منتزهات العلوم، إدارة مراكز الابتكار، إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة)
- دعم إنشاء الشبكات الدولية، والوطنية والإقليمية.
- البحث في دور الثقافة في التنمية الإقليمية.

وصل عدد أعضاء مجموعة خبراء مركز الابتكار ومنتزه العلوم التي أنشئت تحت اسم مجموعة عمل مراكز الابتكار في شرق ووسط أوروبا في عام 1991 إلى 29 دولة، ونظمت أكثر من 70 مؤتمر، وورش عمل وفعاليات تدريبية في أوروبا ووسط آسيا، وروسيا، وكومنولث الدول المستقلة، والولايات المتحدة. تتضمن مطبوعات المجموعة نشرة دورية، ودليل الاتحادات التجارية.

موقع المجموعة على الإنترنت: www.spice-group.de

في إطار الوصف العام لعملية حاضنات الأعمال والحاضنات المذكورة أعلاه، هناك أشكال مختلفة من حاضنات الأعمال تختلف من حيث ملكيتها، وهدفها ومعايير دخولها والخروج منها، ومقياس النجاح. يعرض الجدول التالي الأنواع المختلفة لحاضنات الأعمال على الرغم من أن الحاضنات قد تتضمن عدد من هذه العناصر.

الجدول 11: أنواع الحاضنات⁵⁰

نوع الحاضنة	المعنيين	الهدف	معايير الدخول	معايير الخروج	معايير النجاح
أكاديمية/ معهد التعليم العالي	قسم نقل التكنولوجيا بمعهد التعليم العالي، التنمية الاقتصادية، مسئولون، سياسيون	الترويج التجاري لأبحاث معهد التعليم العالي، بناء روابط بينا لصناعة ومعهد التعليم العالي، تطوير مواهب تنظيم الأعمال	أحد مصادر معهد التعليم العالي، ذات كثافة تكنولوجية، إمكانية توفير فرص عمل، مكملًا لبرامج معهد التعليم العالي	لا معايير، ارتفاع القيمة الإيجارية انتهاء الفترة المحددة	عائد على الاستثمار، دعاية لمعهد التعليم العالي
شركات	شركة كبيرة/منظمة مساهمين	ترويج الأبحاث، تعظيم الأرباح	أحد مصادر الشركة، الابتكار ليس جوهر الأعمال	أداء النمو، استقلال	عائد على الاستثمار، العميل كشرية/ مورد جديد لجوهر الأعمال
رأس مال مبادر	شركة رأسمال مبادر	دعم تطوير المنتجات/ نمو الشركة	إمكانية تحقيق نمو كبير، إستراتيجية للخروج	شروط مثلى لخروج الاستثمار	أكبر عائد على الاستثمار
ملكية	مطور ملكية، منظمة لا تهدف إلى الربح، وكالة عامة	تعظيم عائد الإيجار، شركات لمتنزهات العلوم، منشآت شاغرة، توفير فرص العمل	القدرة على دفع القيمة الإيجارية	لا يوجد	دخل مستقر من الإيجار، بناء سوق للمزيد من الخدمات، التنمية الاقتصادية المحلية
استشارية، افتراضية	وكالة تنمية اقتصادية، منظمة لا تهدف إلى الربح	أحد مكونات حزمة دعم للزبائن	خطة عمل سليمة، زبائن لخدمات دعم الأعمال الأخرى	الربحية، لم تعد هناك حاجة إلى دعم الإدارة	دخل على الاستثمار، عائد من الخدمات، التنمية الاقتصادية المحلية
اجتماعية	وكالة تنمية اقتصادية، منظمة لا تهدف إلى الربح	توفير فرص العمل، اندماج اجتماعي، نمو اقتصادي محلي	استكمال العملاء الحاليين، إمكانية لتوفير فرص العمل، لا توجد خيارات أخرى	لا معايير، ارتفاع القيمة الإيجارية انتهاء الفترة المحددة	توفير فرص العمل، تنوع الاقتصاد المحلي، دخل الضرائب

⁵⁰ مقتبس من دراسة تقييم أثر حاضنة الأعمال البريطانية، 2000/1999

تختلف الحاضنات عن بعضها البعض بطرق أخرى من حيث كون القطاع محددًا (التكنولوجيا الحيوية على سبيل المثال)، ومن حيث النموذج المستخدم للعائدات. قد تعتمد الحاضنات على نموذج ثابت للقيمة الإيجارية أي بسعر محدد لكل قدم مربع شهريا، أو نموذج القيمة الإيجارية المتصاعدة أي ارتفاع سعر القدم المربع شهريا طالما بقي العميل، أو نموذج السهم أي تأخذ الحاضنة نسبة من الشركة. بالنسبة للحاضنات التي تستخدم كل مصادر الدخل المذكورة أعلاه غالبا ما تسعى لزيادة عائداتها عن طريق فرض رسوم على خدمات إضافية، مثل الحاضنة الافتراضية.

إن توفير الخدمات، والمعلومات والدعم عن طريق الوسائل الإلكترونية يبدو للوهلة الأولى وكأنه يعطي عددا من المزايا. لكن هناك عنصرين هامين مفقودين في الحاضنة الافتراضية. يتمثل أحدهما في كيمياء الجوار بين الناس التي تساعد في بناء الشركة أو العمل، أما العنصر الثاني فهو التجمع الطبيعي الفعلي الذي يعمل كمغناطيس جاذب لكافة أطراف مزودي الخدمات، والمستثمرين والعملاء بالطبع. علاوة على ذلك، فإن الحاضنات الافتراضية يديرها مراكز افتراضية للسماح بالتمويل المباشر للشركات الجديدة. من ناحية أخرى، هناك مميزات واضحة للتوسيع الافتراضي للحاضنة الحقيقية. وفي الواقع نجد أن استخدام شبكات الإنترنت الداخلية في نطاق الحاضنة الواحدة، يمكن أن يساعد كثيرا في دعم التفاعل، لاسيما فيما يتعلق بالقضايا التقنية بين العميل والشركات.

هناك أمثلة عديدة لحاضنات قدمت خدمات على الإنترنت من بينها مشروع برشلونة نت اكتيفا (BarcelonNETactiva)⁵¹ في أسبانيا الذي يعد من أوائل هذه الأمثلة وأكثرها نجاحا.

هناك مثال آخر وهو جوريلابارك (GorillaPark) هو عبارة عن شبكة من الحاضنات الافتراضية التي ازدهرت خلال الفترة 2000-2001 وكانت تضم 15 موقعا، لكنها ركزت منذ ذلك الوقت على بناء أعمالها في أربعة مواقع أوروبية وموقع واحد في الولايات المتحدة.

الإطار 26: جوريلابارك (GorillaPark)⁵²

جوريلابارك هو شبكة من مطوري الشركات الاستثمارية. دشن صاحب العمل الذي أطلق بوابة تورنادو إنسايدر (البوابة الأوروبية للأخبار ولشركات الإنترنت الجديدة) أول مكتب لجوريلابارك في أمستردام في يناير عام 2000. ثم تم افتتاح المزيد من المكاتب في لندن، وميونخ، وباريس، واستكهولم، علاوة مكتب تمويل في وادي السيلكون.

يحصل العملاء مقابل 25% من رأس المال على 500000 يورو، ومساعدات تقنية من خلال طلب برنامج من ثماني خطوات، يسعى لتسريع تحول الشركات من حاضنة أعمال إلى منظمة ملكية فكرية خلال عامين. أما الدعم الذي توفره الشبكة فهو ضمان الوصول إلى بنية أساسية عالية التكنولوجيا، علاوة على التوجيه والإرشاد من شبكة من كبار المديرين التنفيذيين الذين يتمتعون بخبرات عالية.

وعلى الرغم من أن التوقعات كانت تشير إلى أن 50% فقط من العملاء سوف يبقون على الدرب، إلا أن جوريلابارك لا تفتقر إلى المشروعات أو الممولين المستعدين للدخول معادلة الربح والمخاطرة العالية. كما أن جوريلابارك نفسها استفادت من هذا النهج النشط، حيث نجحت في اجتذاب 74 مليون دولار في شكل استثمارات في ثلاث جولات استثمارية منفصلة في عام 2001/2000. إلا أن جوريلابارك لم تنته بعد من الصفقات التي وقعتها مع العملاء

أما في بريطانيا فهناك مؤسسة أوكسيفلوكس التي تعد مثالا آخر لبرنامج يمكن أصحاب الأعمال من الحصول على منافع من مراكز الابتكار بدون تأجير محلات فيها.

الإطار 27: أوكسيفلوكس، بريطانيا⁵³

تعد مؤسسة أوكسيفلوكس جناحا للخدمات التي تقدمها شركة أكسفورد للابتكار المحدودة لأصحاب الأعمال في جنوب شرق إنجلترا. تتشابه هذه الخدمات مع تلك التي تقدمها شبكة مراكز الابتكار التابعة لها، لكن بدون عنصر الملكية. أما المنافع التي يحصل عليها أصحاب الأعمال فهي خدمة الرد على المكالمات الهاتفية، عنوان بريدي خاص، ووسيلة للتعامل مع البريد، واستخدام غرفة المؤتمرات ومعدات المكاتب، إلى جانب خدمات الاستشارات والوصول إلى شبكات الأعمال. يتم تسويق الحزمة بشكل جيد باعتبار أنها مناسبة للعملاء الذين ربما يقررون استئجار مكانا فعليا في مركز الابتكار خلال الأشهر القليلة المقبلة.

غالبا ما تلعب حاضنات الأعمال دورا في مساعدة الشركات الأجنبية في فتح أفرع لها في دولة جديدة. تقدر الشركات الأجنبية كل من مرونة المباني، وحقيقة أن هناك شبكة اتصالات قائمة يمكنهم استخدامها بسهولة. يمكن للحاضنات، علاوة على أنها تلعب دورا في الترحيب بالشركات الأجنبية في الدولة، أن تلعب دورا آخر في غاية الأهمية وهو مساعدة الشركات الأصلية الموهوبة في دراسة فرص التصدير.

3-5-1 مراكز الابتكار، متنزهات العلوم، ومراكز التكنولوجيا

مراكز الابتكار هي صروح تقدم أماكن للتأجير بشروط مرنة للشركات التي دخلت مراحل عملها الأولى. لكن هذه المراكز، على عكس المكاتب التي تتمتع بكافة

الخدمات التي تحتاجها، تقدم خدمات دعم الأعمال مصممة خصيصا لتلبية احتياجات الشركات الخلاقة الجديدة. تقع بعض مراكز الابتكار في متنزهات العلوم، أو في حدائق التكنولوجيا، وغالبا ما تكون في مدخل هذه المراكز. وعندما تنمو الشركات "تخرج" لتحصل على حيز داخل متنزهات العلوم. في أسبانيا على سبيل المثال، هناك مؤسسة برشلونة أكتيفا إس إيه (وهي أحد أفرع مدينة برشلونة المسؤولة عن التنمية المحلية). هذه المؤسسة تدير مجمع للابتكار يتكون من منتدى الشمال (Forum Nord)، وهو عبارة عن مركز لابتكارات الأعمال، علاوة على القبة الإلكترونية وهي مركز إبداعي جديد للتدريب في مجال الإعلام وتكنولوجيا المعلومات.

الإطار 28: أمثلة لمراكز الابتكار في أوروبا

منتدى الشمال (Forum Nord)

منتدى الشمال هو مركز ابتكار حديث ومجهز بأحدث الأجهزة ويضم حوالي 40 شركة جديدة (متخصصة في تكنولوجيا المعلومات والإلكترونيات) إلى جانب بعض الشركات من قطاع دوت كوم. مؤسسو المنتدى هم مهندسون (تتراوح أعمارهم من 28-40 سنة) كانوا يعملون سابقا في شركات كبيرة في برشلونة. لدى المركز سبعة موظفين أربعة منهم يحصلون على تمويل من مدينة برشلونة والثلاثة الآخرون يحصلون على تمويل كم منطقة كتالونيا. هناك عدد آخر من الموظفين يتراوح عددهم من 8-18 موظفا يعملون لدى المركز من وقت لآخر حسب الحاجة إلى التدريب وإلى برامج قصيرة الأجل.

حدد جوزيف ماركيز مدير منتدى الشمال ثلاثة عناصر كانت السبب وراء نجاح المنتدى وهي كالتالي:

- "الاتصال على كوب من القهوة" - شبكة اتصالات داخلية منظمة تخلق مناخا للدعم المتبادل والثقة وتعطي مجالا للاستشارات غير الرسمية والاتجار داخل الشركة.
 - توفير أماكن للإيجار بأسعار اقتصادية (الاتحاد الأوروبي ومؤسسة برشلونة أكتيفا إس إيه يمولان المبنى).
 - شبكات متنامية من رأس المال المبادر في برشلونة مرتبطة بالجامعات والمعاهد التقنية.
- من ناحية أخرى لا توجد سياسة لتشجيع المستأجرين على إخلاء الأماكن.

أما القبة الإلكترونية فنشارك في نفس المبنى وتعتبر مصدرا هاما للتدريب في مجال تكنولوجيا المعلومات والتدريب الإعلامي، ولديها مجموعة متخصصة من المدربين والأجهزة المربوطة في شبكة متكاملة.

موقع المؤسسة على الإنترنت: www.barcelonaactiva.es

شركة أكسفورد للابتكار المحدودة (Oxford Innovation Ltd)

تدير شركة أكسفورد للابتكار المحدودة شبكة تتكون من 11 مركزا للابتكار ولها مراكز في أكسفوردشير، لندن، بورتسموث، وادي تايمز، وكوتسولدز. تقدم هذه المراكز مكاتب ومختبرات تتمتع بكافة الخدمات بتراخيص قصيرة الأجل- لمدة شهر واحد بالإضافة إلى خدمات الدعم والوصول إلى شبكات الأعمال. هناك مجموعة من معايير للدخول تتضمن ضرورة أن يكون لدى العملاء الجدد منظور محلي أو دولي، وأن يكون لديها تخطيط للمستقبل، وأن تتناسب مع العملاء الحاليين.

يشير العملاء الذين يستخدمون هذه المراكز إلى المنافع الهامة التي تتمثل في الصورة أو السمعة الاحترافية والمتخصصة التي يحصلون عليها من انتسابهم لها. ومن ضمن المزايا الأخرى توفير قسم للرد على المكالمات، صالة استقبال، التعامل مع البريد، غرفة للمؤتمرات، بالإضافة إلى الوصول إلى شبكات الأعمال وتبادل الخبرات والتجارة البيئية. كما يلقي العملاء الضوء على إمكانية التوسع والتنقل داخل المراكز على اعتبار أنها من التسهيلات المفيدة.

لا تأخذ شركة أكسفورد للابتكار أي حصة من الشركات التي تستخدم مراكز الابتكار التابعة لها، لكنها تطبق نموذج القيمة الإيجارية المتصاعدة. وهذا لا يساعد الشركة على عرض قيم إيجارية تنافسية للزبائن الجدد فحسب، لكنه يؤدي أيضا إلى دفع النمو كأولوية لعملائها. كلما طال مدة بقاء الشركة في المركز، كلما ازدادت المبالغ التي يتعين عليها دفعها. المدة القياسية للبقاء في المركز تتراوح بين 18 شهرا إلى عامين.

موقع الشركة على الإنترنت: www.oxin.co.uk

مركز أكسفورد للأعمال الحيوية، بريطانيا (The Oxford BioBusiness Centre, UK)

تدير شبكة أكسفوردشير للأعمال الحيوية المحدودة مركز أكسفورد للأعمال الحيوية، في ليتلمور، وهو حاضنة أعمال متخصصة لشركات التكنولوجيا الحيوية التي دخلت في مراحلها الأولى. يعتبر هذا المركز رائدا لأنه يقدم مجموعة فريدة من المكاتب المزودة بمختبرات بتراخيص قصيرة الأجل بالإضافة إلى الوصول إلى أجهزة مشتركة علاوة على دعم التدريب والتعليم.

تم افتتاح مركز أكسفورد للأعمال الحيوية في عام 1998، ويحظى بدعم من برنامج صندوق تحدي الحاضنات والتعليم في مجال التكنولوجيا الحيوية التابع لوزارة التجارة والصناعة. ويضم حاليا من 12-15 شركة- وهي خليط من الشركات التابعة لجامعة أكسفورد وعدد من أفرع مشاريع التكنولوجيا الحيوية القائمة

موقع المركز على الإنترنت: www.biotechnet.co.uk

أما في ألمانيا فيوجد حوالي 200 مركز للتكنولوجيا أو حاضنات الأعمال، تغطي مختلف الخدمات، يقع 60 منها في وستفاليا شمال الراين. وهذا يعني أنه بالإضافة

إلى الحاضنات الموجودة في كافة المدن الكبيرة، فإن كل مدينة متوسطة الحجم لديها مركز التكنولوجيا الخاص بها.

الإطار 29: مراكز مؤسسات وكالة التنمية لجنوب شرق إنجلترا (SEEDA)⁵⁴

أدخلت وكالة التنمية لجنوب شرق إنجلترا مفهوم "مركز المؤسسات" في عام 1999 في إطار هدف عام يتمثل في دعم النمو الاقتصادي في جنوب شرق إنجلترا. الفكرة هي أن كل مركز مؤسسة يعتبر شبكة تقودها الأعمال وتعمل كمحفز لإيجاد روابط قوية مع مراكز البحث والتكنولوجيا وحاضنات الشركات الجديدة. علاوة على ذلك، توفر مراكز المؤسسات وصولاً أفضل لخدمات دعم التعليم ورأس المال من خلال الانضمام إلى شبكات ملائكة الأعمال أو بنائها، كما أنها توفر الوصول إلى أصحاب رأس المال المبادر.

يتم تخصيص منطقة في جنوب شرق إنجلترا كمركز للمؤسسات إذا وفرت مكاناً للعمل كحاضنة للشركات الجديدة وعلاقات قوية مع أصحاب رأس المال المبادر، وإذا كان لديها قسم أبحاث تابع لها في إحدى الجامعات. ولكل مركز مؤسسات قائد (رجل أعمال ناجح) يدعمه مجموعة من أصحاب الأعمال الطموحين. كما يوجد أيضاً مدير للمركز تتمثل وظيفته في تنفيذ القرارات. يوجد حالياً 19 مركزاً للمؤسسات القائمة والمخطط لإنشائها. وقد افتتحت وكالة التنمية لجنوب شرق إنجلترا ستة منافذ لمؤسسات بهدف دعم أنشطة أصحاب الأعمال عبر مجموعة كبيرة من قطاعات الأعمال.

6 3 المستشارون، المعلمون والخدمات المهنية

المعلمون هم أشخاص يلجأ إليهم أصحاب الأعمال للحصول على استشارات عملية وإستراتيجية كما يتم اللجوء إليهم لأغراض الاتصالات. وقد يتضمنون محاسبين، وأصحاب أعمال تنفيذيين، وموظفين ومراكز ابتكار، ومؤسسي ومديري شركات أخرى. قد يتوفر المعلمون في الموقع (أي موظفون وأصحاب أعمال زملاء في مركز ابتكار) أو يتم التوصية بهم لأصحاب أعمال بصورة غير رسمية، عن طريق أشخاص كانوا قد استخدموا خدماتهم سابقاً (القانونية والمالية والمهنية وأصحاب الأعمال التنفيذيين). وقد يقدمون استشارات متخصصة حول مشكلة محددة أو يدخلوا في علاقة طويلة الأجل حيث يمكنهم دعم صاحب العمل في التعامل مع جوانب محددة لدى الشركة أو المؤسسة. (تتضمن الأمثلة على ذلك كل من سنتنز (Syntens) في هولندا، وبيزنس لينك (Business Link) في بريطانيا) وقد تم في العديد من الدول استحداث نظم التعليم الرسمية بهدف تقليل الطبيعة العشوائية للوصول إلى المعلمين (انظر الإطار رقم 18 حول شبكة كونيكت). ويتم أحياناً الوصول إلى شبكات المعلمين عن طريق مراكز الابتكار، على الرغم من إمكانية توفيرها للشركات التي لا تسكن في المراكز. يقوم القطاع الخاص في ظل ظروف

السوق العادية بتوفير خدمات الاستشارات والتعليم والخدمات المهنية في بيئة تنافسية. لكن معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة لا تستطيع في بداياتها تحمل تكاليف هذه الخدمات، وتتدخل الحكومات أحيانا بدعم هذه النفقات، مما يعطي فرصة للحكومة لفرض المعايير عن طريق عدم تقديم الدعم باستثناء تلك الخدمات التي يوفرها استشاريون معتمدون لديهم مستوى مناسب من التأهيل. أدت لائحة الاتحاد الأوروبي للدعم الحكومي في بعض الحالات إلى خلق مشكلة بأنها أوجدت وكالات حكومية لهذا الغرض بدلا من تشجيع القطاع الخاص على تقديم خدمات الأعمال. هناك منافع كثيرة ومتعددة يمكن للاقتصاد أن يجنيها على المدى الطويل من نظام نشط كفاء لدعم الأعمال من جانب القطاع الخاص.

7 3 الشبكات والمجموعات العنقودية

إن تشجيع نمو الشبكات والمجموعات العنقودية يمكن أن يؤدي أيضا إلى تلك المخاطر التي عادة ما تصاحب إنشاء الشركات الجديدة ومراحل النمو الأولى. ذلك لأن الشركة عندما تكون في مجموعة يكون لديها المزيد من الفرص المفتوحة. إذا كانت فكرة شركة ما لمنتج أو لخدمة غير ناجحة، فمن المرجح أن تتوفر لها فرص أخرى لتقديم منتجات وخدمات أخرى داخل الشبكة أو المجموعة.

لا شك أن الشبكات تقلل المخاطر لسببين أولهما تلك الثقة الكبيرة التي تساعد في بناء الشركة، وثانيهما كمية المعلومات الكبيرة التي يتم تبادلها فيما بينها. إن بناء الشبكات والاتصالات هو أكثر السبل فعالية في دعم الأفكار الجديدة وتغيير أسلوب تفاعل الناس مع فرص الأعمال. يستطيع الناس عن طريق الاتصالات تبادل المفاهيم الجديدة، والتعلم من النجاح والفشل، وإقامة تحالفات جديدة علاوة على أنهم يصبحوا أكثر إدراكا بالتوجهات الجديدة. دائما ما تبنى الشبكات الناجحة على مسهل. هذا المسهل يمكن أن يكون شخص أو منظمة، ينبغي أن يكون مستقلا ومتحررا من أي مصالح تجارية غير معلنة. حالات بناء الشبكات ينبغي أن تكون منتظمة، وأكثر من مجرد مكان للالتقاء. وينبغي أن تعطي حوافز لإقناع المدراء وأصحاب الأعمال المشغولين بتخصيص جزء من وقتهم لها. وغالبا ما يتحقق ذلك عن طريق تركيز الاجتماعات حول موضوعات ذات صلة بالشركات وبدعوة متحدثين معروفين ومحترمين.

إن مجموعة الشركات هي شكل أكبر من أشكال الشبكات لكنه يتركز في قطاع محدد. عرف البروفسور مايكل بورتر مجموعة الشركات بأنها "تركيز جغرافي لشركات ومؤسسات دولية في مجال معين"، كما أن البروفسور بورتر له الفضل في تعريف كيف تستطيع مجموعات الشركات تعزيز النجاح الاقتصادي.⁵⁵ أوضح بورتر كيف أن المنافسة الشديدة بين الشركات على تلبية الطلب المحلي يمكن أن تؤدي إلى قيادة

⁵⁵ الميزة التنافسية للأمم، مايكل بورتر، 1990، المجموعات واقتصاديات المنافسة الجديدة، 1980

عالمية في قطاعات اقتصادية محددة، مثل الخدمات المالية في لندن، والمنسوجات في إيطاليا والإلكترونيات في اليابان، إلخ. إن المجموعات التي غالباً ما تهيمن عليها شركات صغيرة، تحفز الابتكار والمنافسة وتستقطب الدعم المؤسسي والتجاري الذي يؤدي إلى بناء البنية الأساسية اللازمة لاستمرار النجاح. تعمل العديد من الدول حالياً على تطوير السياسات بهدف تشجيع إنشاء المجموعات الإقليمية. نشر الاتحاد الأوروبي تقريراً عن المجموعات الإقليمية في أوروبا⁵⁶. يستفيد التقرير من مختلف التجارب في أوروبا وأمريكا. تلعب المجموعات دوراً حيوياً في بناء الشركات الجديدة لاسيما في مجالات العلم والتكنولوجيا. إن صاحب العمل أو منظم الأعمال الذي يعمل داخل مجموعة محددة سوف يكون لديه بالتأكيد مجموعة أفضل من الاتصالات، ويعرف أن المهارات متوفرة لتعيين الأشخاص الذي يحتاجهم لنمو العمل، كما يجد أيضاً أن المتخصصين ومنظمات دعم الأعمال في المنطقة أكثر إدراكاً لقضايا تلك المجموعة بعينها. مديرو البنوك والمحامون الذين لم تسنح لهم الفرصة، على سبيل المثال لرؤية شركة تكنولوجيا حيوية، من غير المحتمل أن يكونوا مفيداً لأي شركة ناشئة في مجال التكنولوجيا الحيوية. إلا أن أولئك الذين يعملون في إطار مجموعة قائمة يستطيعون تقدير إمكانيات العمل حتى وإن لم يكونوا على دراية كاملة بالعلم والتكنولوجيا.

يمكن للمجموعات أيضاً أن تتصل بشبكات الثقة. هذا يعني أن أي صاحب عمل يبدأ شركة جديدة داخل مجموعة ما يكون لديه في الغالب مصداقية مسبقة لدى العديد من أولئك الذين ينبغي عليه أن يتعامل معهم عند دخول الشركة السوق فعلاً.⁵⁷

الإطار 30: رياضة السيارات (Motorsport) في أكسفوردشير، بريطانيا 55

بامبري هي مدينة في ريف أكسفوردشير وهي مركز لمجموعة عالمية من شركات رياضة السيارات. يوجد 25 شركة تقع في منطقة قطرها 35 ميل يبلغ عدد موظفيها حوالي 9000 شخص يعملون في صناعة وتصميم سيارات سباقات الفورمولا واحد وسيارات الأداء العالي الأخرى.

في عام 1996، قام الاتحاد الأوروبي بتمويل دراسة اقتصادية أجريت عقب إغلاق قاعدة جوية كبيرة وما تلا ذلك من فقدان عدد كبير من الوظائف في المنطقة. ركزت الدراسة على تحديد نقاط القوة في المنطقة، وأسفر ذلك عن إنشاء منتدى أكسفوردشير لرياضة السيارات. رأى المنتدى أن هناك نقصاً في المهندسين والفنيين، وشكل فريق عمل يتألف من ممثلي الصناعة والتعليم ووكالات دعم الأعمال، لإيجاد حل للمشكلة. حث فريق العمل على القيام بسلسلة من الإجراءات مثل تطوير المهندسين الخريجين لصناعة السيارات الرياضية بالتعاون مع الجامعة الإقليمية، وتطوير الفنيين الذين يتمتعون بجملة من المهارات من خلال منح التلمذة الصناعية في كلية

⁵⁶ التقرير النهائي لمجموعة المؤسسات حول الشبكات والمجموعات، أوروبا، الاتحاد الأوروبي.

⁵⁷ الشبكات، الشركات، المجموعات، وحقوق الملكية الفكرية: الفرص والتحديات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الابتكارية في الاقتصاد العالمي، منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، 2004.

محلية لمواصلة التعليم، وتطوير اتصالات مع المدارس لحث الأطفال على دراسة الهندسة وذلك بإنشاء مسابقة مثيرة للمدارس المحلية يشارك فيها التلاميذ بتصميمات لسيارات السباق.

وعلى الرغم من أنها تتمتع بسمعة عالمية، إلا أن شركات السيارات الرياضية تعتبر صغيرة أو متوسطة الحجم بوجه عام، وليس لديها قدرة إضافية للقيام بهذا النوع من الأعمال. يذكر أن فريق العمل استطاع بالتعاون مع المنظمات الداعمة مثل أكسفورد انوفيشن ليمتد (www.oxin.co.uk)، مجلس التدريب والمؤسسات، أن يتوصل إلى الموارد اللازمة لتحويل الأفكار إلى أفعال.

أما معهد التنافسية⁵⁸ فهو اتحاد عالمي من الوكالات التي تسعى إلى دعم التنمية الاقتصادية من خلال سياسات مجموعات الشركات.

يوفر منتدى أكسفوردشير لرياضة السيارات حالة دراسة للمجموعات بالعديد من الدروس المفيدة⁵⁹.

هناك أيضا سلاسل الموردين وهي شكل خاص من أشكال المجموعات، على الرغم من أنها ليست جغرافية بالضرورة، إلا أن الشركات المشاركة فيها تتمتع بعلاقات قوية مع الشركات الكبيرة. أحد الأمثلة الواضحة على ذلك يتمثل في صناعة السيارات حيث أن مكونات السيارة المختلفة تأتي من العديد من الشركات المستقلة. عادة ما تمتلك الشركة الرائدة العلامة التجارية، وتكون مسؤولة عن التسويق، كما أنها تمارس نفوذا كبيرا على الموردين، وتستطيع من خلال قوتها لشرائية أن تؤثر على سلوكهم، وأن تشجع الابتكار في كل من المنتج وعملية الإنتاج على السواء.

4- التمويل

4-1 ملاحظات عامة حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة

4-1-1 إصلاح مالي عام

هناك فجوة كبيرة في تركيا فيما يتعلق بتمويل الشركات المتوقع لها أن تحقق نموا مرتفعا (المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة) ولاسيما تلك التي تطبق التكنولوجيا العالية. ومن الواضح أن من مصلحة الدولة أن تطبق نمطا من التنمية الاقتصادية يوازن بين الشركات الكبيرة والصغيرة وأن يكون لديها بعض الصناعات القوية في قطاعات التكنولوجيا المتقدمة. إن الافتقار إلى التمويل المناسب يشكل عقبة أمام تحقيق هذين الهدفين.

⁵⁸ www.competitiveness.org

⁵⁹ المصدر شركة أكسفورد للابتكار المحدودة، أكسفورد، بريطانيا.

لدى تركيا قطاع كبير بالفعل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة يدر على الدولة قدرا كبيرا من الدخل ويوفر لها العديد من فرص العمل. (أنظر الجدول رقم 2، الفصل الأول). إلا أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكله الحالي هو قطاع غير رسمي إلى حد كبير يتضمن العديد من الشركات المملوكة لعائلات، ويعتمد اعتمادا كبيرا على قنوات غير رسمية للتمويل. يحصل هذا القطاع على مبالغ صغيرة نسبيا من نظام التمويل القائم، أي من البنوك التجارية، وسوق رأس المال الذي يميل إلى تحويل الموارد إلى المؤسسات الكبيرة والقطاع العام. وفي نفس الوقت نجد أن العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعاني من محدودية الوصول إلى التمويل الخارجي.

تميل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التركيبية إلى انخفاض نسبي في حجم الاستثمار لكل عامل. تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نصف الوظائف في تركيا، لكنها لا تمثل إلا 6% من الاستثمار وأقل من 4% من إجمالي القروض المصرفية.⁶⁰ بمعنى آخر، بينما تحظى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأهمية كبيرة، إلا أنها تميل إلى أن تتجمع في حرف أو مهن ذات قيمة مضافة منخفضة، مع توفر إمكانيات طفيفة للتوسع أو للوصول إلى التكنولوجيا المتقدمة. وقد أقرت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية بالحاجة إلى تشجيع كافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التركيبية للانتقال من القطاع غير الرسمي إلى القطاع الرسمي.⁶¹

واجهت تركيا خلال الأزمة المالية الأخيرة انكماشاً حاداً في حجم الموارد المالية المقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وواجهت البنوك التجارية ضغوطاً على القروض، كما تعرضت للكثير من حالات عدم الوفاء بالقروض. وكانت النتيجة حدوث انخفاض حاد في حجم القروض المقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.⁶² وتعرض بنك هالك الذي يعد المؤسسة الوحيدة المتخصصة نظرياً في تقديم القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى انكماش حقيقي في الإقراض لهذه المؤسسات، كما انخفض أيضاً الإقراض إلى المؤسسات التي تتلقى شهادات خاصة تؤهلها للبرامج المتخصصة.⁶³ لذلك تتمثل إحدى المهام الأساسية التي تواجه الدولة في زيادة حجم الإقراض الكلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفي انتهاج سياسات تساعد فئات مستهدفة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة.

الجدير بالذكر أن النظام المالي التركي مقسم إلى قطاع مالي رسمي محدود يقدم الموارد لفئة صغيرة من الاقتصاد، وقطاع غير رسمي كبير يدعم مجموعة واسعة من الأنشطة، مع وجود فصل كبير بين القطاعين. تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل غير الرسمي لأن البنوك الكبيرة وسوق المال منظمان

⁶⁰ الاتحاد التركي لرجال الصناعة والأعمال (TUSAID)، مبادرات الأعمال في تركيا، ديسمبر 2004

⁶¹ استبيان منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية حول تركيا، 2004.

⁶² استراتيجية وخطة عمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، صفحة 37.

⁶³ نفس المرجع السابق.

بشكل يؤيد المؤسسات الكبيرة أو الهيئات الحكومية. ومع ضعف احتمالات الوصول إلى التمويل الخارجي، نجد أن الحوافز التي تشجع المؤسسات لكي تسعى من أجل الحصول على التمويل من النظام المالي الرسمي لا تتمتع بالقوة الكافية. علاوة على ذلك، تؤدي سياسات الإفصاح والشفافية في العمل إلى تعرض الشركة إلى المزيد من المراقبة الرسمية و/أو الضرائب المرتفعة. ونتيجة لذلك، خلص العديد من أصحاب الأعمال إلى أن مصالحهم تبقى في حال أفضل مع بقائهم في النظام غير الرسمي. كما أقرت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية بالحاجة إلى تشجيع النظام المصرفي لكي يحول تركيزه من قصر تقديم القروض إلى القطاع الحكومي، وإلى عدد محدود من المؤسسات المتميزة وينصرف إلى دعم القطاعات الأوسع من الاقتصاد بما فيهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.⁶⁴ ومن المشجع ملاحظة أن أول دليل ملموس لتجدد اهتمام البنوك بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كعملاء قدمه بنك جارنتي خلال إحدى ورش العمل المنعقدة في مركز منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية في اسطنبول في عام 2004،

ولا شك أن الاقتصاد ككل سوف يستفيد إذا كان لعدد كبير من الشركات إتباع الإجراءات المرتبطة بالتمويل الرسمي مثل إعداد حسابات صادقة، وتقديم خطط عمل للمستثمرين، ناهيك عن التعامل مع المؤسسات المالية. تتمثل نتيجة ذلك في زيادة الصفقات للممولين في مختلف مراحل دورة النمو بالنسبة لأي شركة. إن الخط الفاصل بين كافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتلك التي تتمتع بإمكانية نمو استثنائية ليس دقيقاً على الدوام.

يمكن للأسواق الرسمية أن تساعد شركات العائلات التي تواجه تلك المشاكل الشائعة مثل التوسع أو إعادة هيكلة رأس المال أو التوارث. لن يكون من الممكن إقناع الشركات التركيبية باستخدام القنوات الرسمية إلا إذا اقتنعت أنها بذلك تستطيع الوصول إلى رأس المال بشروط ليست أقل نفعاً من تلك المتوفرة عن طريق القنوات غير الرسمية. إن الشركات التي تتمتع بإمكانيات نمو مرتفع والمسجلة كذلك، والتي أوفت بالشروط الموضوعية، ستتمكن من استخدام السوق الرسمي.

كما أن التمويل غير الرسمي يناسب نوعية محددة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لاسيما تلك التي يمتلكها أفراد أو أسر ولديها إمكانيات توسع متواضعة، و/أو تدفقات نقدية قوية. وبقدر ما ستسعى هذه الشركات إلى الحصول على التمويل الخارجي، فإنها عادة ما تكون مناسبة للحصول على التمويل من البنوك على أساس تدفقاتها النقدية أو الضمانات الإضافية.

⁶⁴ هذه واحدة من أهم الاستنتاجات التي توصل إليها استبيان منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية حول تركيا، 2001-2002. أنظر أيضاً الصفحات 105-109،

إن الشركات النشطة ذات النمو المرتفع (المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة) هي شركات تتمتع بعائد مرتفع/ مخاطر مرتفعة ولها نتائج غير مجربة تتطلب دعماً مالياً خارجياً لفترة طويلة، وينبغي عليها إقناع المستثمرين الأجانب بأن للشركة مستقبل واعد. ينبغي على الشركات المرتفعة النمو أن تعتمد على التمويل الخارجي وما لم يكن القطاع المالي قادراً على الوفاء باحتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة في الحصول على مصادر تمويل خارجية، سيعاني النظام من فجوة خطيرة. في الحقيقة يصعب تقييم مثل هذه الشركات، كما أنها تتطوي على مخاطر أكبر من المخاطر العادية. وبينما ينبغي على أي مستثمر أن يتحمل أي مخاطر مصاحبة للمشروع الذي يستثمر فيه، إلا أن الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة يحتاج إلى توفر الثقة العامة في الإطار الذي تحدث فيه المخاطر. وتعتمد مصادر التمويل الخارجية على هياكل قانونية ومؤسسية موثوقة فيها لحماية حقوق المستثمرين الأجانب فضلاً عن أنها تعتمد على مستوى عالٍ من الشفافية لإقناع المستثمر بمستقبل المشروع الاستثماري.

ليس من مهام هذه الوثيقة التقدم بتوصيات حول الإصلاح الكلي للنظام المالي التركي. إلا أن الحكومة التركية تقوم حالياً بإجراء تعديلات هيكليّة كبيرة في النظام المالي الأمر الذي يعكس تلك الفترة الطويلة من حالة عدم الاستقرار في الاقتصاد الكلي والأزمة التي كان يعاني منها النظام المصرفي التركي خلال السنوات القليلة الماضية. ومن بين الشواغل التي ينبغي التصدي لها مع المضي قدماً في عملية الإصلاح، هي القدرة المحدودة للنظام المالي الرسمي في الوفاء باحتياجات مجموعة من العناصر الحيوية في الاقتصاد. وقد ظهرت هذه التوصية في الاستبيانين اللذين أجرتهما منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية حول تركيا.

ينبغي بوجه عام تعزيز اللجوء إلى النظام الرسمي من خلال تقديم حوافز إيجابية مثل الإعفاء من الضرائب الذي يشجع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على استخدام النظام الرسمي طواعية. إن أي محاولة لتشجيع المزيد من اللجوء إلى النظام الرسمي عن طريق الإكراه، يمكن أن تؤدي إلى تقليل الأنشطة الكبيرة لأصحاب الأعمال في تركيا. حتى مع تزايد الخيارات المتاحة، نجد أن الكثير من الشركات، إن لم يكن معظمها، قد تستنتج أنها قد تكون في وضع أفضل إذا واصلت استخدام القنوات غير الرسمية. وعلى الرغم من ذلك، فإن توسيع رقعة الخيارات المتاحة سوف يصب في مصلحة الجميع.

أشارت دراسات عديدة حول النظام الضريبي التركي إلى أن ارتفاع معدلات ضريبة الدخل والازدواج الضريبي على الدخل واستثمار رأس المال (أي الأرباح ومكاسب رأس المال) تتسبب في تشجيع الشركات على العمل في "الاقتصاد الرمادي". وقد يكون من المفيد استعراض ومراجعة النظام الضريبي لكي يحفز الاستثمار من خلال القنوات الرسمية. ربما تكون هناك حجج مقنعة فيما يتعلق بمنح حوافز مالية إضافية

للاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لكن ترشيد النظام الضريبي برمته لإزالة العوامل التي تشوه الاقتصاد ربما يمثل أهم حافز مالي للاستثمار الرسمي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

4-1-2 تنوع المصادر المالية، و"سلم التمويل"

لكي يتوفر نظام للوساطة يساعد في زيادة مرونة الاقتصاد، من الأهمية بمكان أن يكون هناك مجموعة كبيرة من الخيارات للشركات التي لها احتياجات محددة. تشير التجربة إلى أن مصادر التمويل لكافة الشركات تتطور وفقاً لطبيعة الشركة وعلى مدار دورة حياتها. تعتمد معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بداياتها على التمويل غير الرسمي من صاحب العمل أو أصدقاء العائلة أو المنتسبين الأكاديميين قبل اللجوء إلى مصادر التمويل الخارجية. يحدد الجدول 12 قائمة بمجموعة من خيارات التمويل الخارجي المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تسعى من أجل الحصول على التمويل من خلال القنوات الرسمية.

الجدول 12: مصادر التمويل الخارجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

مخاطر مرتفعة	عائد مرتفع	ضمانات إضافية	تدفقات نقدية إيجابية	
لا	-	نعم	نعم	- البنوك
لا	-	-	نعم	- المؤسسات المالية غير المصرفية
أحيانا	-	عادة	عادة	- برامج حكومية
نعم	نعم	-	-	- أسهم
لا	-	-	نعم	- صناديق ضمان الائتمان

بالنسبة للشركات التي ترغب في أن تكون مملوكة بالكامل لكي توفر دخل كاف للمالكين، ولعدد صغير من الموظفين، يكون اللجوء إلى التمويل الخارجي المحدود كافياً بالنسبة لها. إن معظم هذه الشركات التي تلجأ إلى التمويل الخارجي تستخدم المصادر التقليدية مثل البنوك أو المؤسسات غير المصرفية (مثل تلك التي تقدم خدمات شبه مصرفية كالإيجار أو العمولات، إلخ) أو برامج القروض التي تضمنها الحكومة.

وعلى عكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التقليدية التي تعتمد على قنوات رسمية أو مجموعة ضيقة من أدوات التمويل التقليدية مثل البنوك والضمانات الحكومية، تحتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة والمرتفعة النمو إلى مجموعة واسعة من أدوات التمويل التي تمكنها من صعود سلم التمويل. يتم الاستثمار في الشركات الجديدة لأن صاحب العمل يعرف أن هناك إمكانية لجمع الأموال من "ملائكة

الأعمال" أو أصحاب رأس المال المبادر في مرحلة لاحقة من عمر الشركة. لا يمكن لأصحاب رأس المال المبادر أن يعملوا إلا عندما تكون هناك إمكانية جيدة للنجاح من خلال الإدراج العام أو البيع الخاص. إن عدم وجود مثل الأدوات يسبب عائقا خطيرا أمام تشكيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات النمو المرتفع.

4-2 تصميم برامج دعم رسمية للشركات المرتفعة النمو

كما أشير في القسم السابق، تعرضت تركيا لحالة من الانكماش الحاد في حجم المساعدات المالية الرسمية المقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الأزمة المالية الأخيرة. ودخلت الدولة الآن في عملية إعادة هيكلة لكافة برامج دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة. تقترح الحكومة في صياغة الاستراتيجية وخطة العمل الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة عددا من الإجراءات الرامية إلى تحسين تجانس وتماسك البرامج لمساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.⁶⁵ أشارت معظم الحكومات إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتبر من القطاعات الهامة التي تحظى بالأولوية لديها، وقامت بالتالي بتطوير مجموعة من السياسات لمساعدة هذه الشركات والمؤسسات. ولأن تلك البرامج تطورت تدريجيا وعلى مدار فترة طويلة واستجابة لضغوط مختلفة، ربما لا تكون البرامج متجانسة، وربما يكون بها ثغرات بل وخلل. لذلك، من الأهمية بمكان تقييم الحوافز المقدمة للشركات لكي يكون هناك مجموعة متجانسة من الحوافز القوية والخدمات المتعددة. وعلاوة على دعم البنية الأساسية للسوق (متنزهات العلوم، تحسين تدفق المعلومات، تحسين التدريب) ينبغي على برامج الدعم أن تتضمن دعما ماليا مباشرا حيث ينبغي على السلطات الحكومية أن تقدم بعض التمويل من خلال القروض أو المنح، وأن تقدم الدعم من خلال الأنظمة الضريبية التي تعطي للمستثمرين الكثير من الحوافز. يشير هذا القسم إلى بعض الاختبارات التي يمكن إجرائها على مختلف برامج الدعم للحكم على فائدتها بالنسبة للمؤسسات المستهدفة.

تقدم العديد من الدول دعما مباشرا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستهدفة في شكل قروض أو استثمار رأس المال أو ضمانات أو دعم. إن الدعم المالي المباشر يأخذ في معظمه شكل منح أو قروض أو ضمانات قروض. لذلك، فمن المبادئ التوجيهية الهامة أنه ينبغي الاهتمام بالحوافز عند تصميم البرامج.

ينبغي قدر الإمكان أن تبقى مسئولية اختيار المشروعات على عاتق مشاركي القطاع الخاص. وبينما توفر السلطات الدعم المالي المباشر، ينبغي أن يكون هناك اقتسام للمخاطر حيث يكون القطاع العام على استعداد لقبول جزء كبير من مخاطر المشروعات إلى جانب مستثمري القطاع الخاص. وينبغي في هذا الصدد التركيز على ضرورة أن يتم الطلب من مستثمري القطاع الخاص أن يضعوا بعض أموالهم

⁶⁵ نفس المرجع السابق، صفحات 44-45.

الخاصة في محل خطورة كشرط أساسي للحصول على الدعم الحكومي. ربما يكون هناك مبرر ما لقصر نسبة العائد على مستثمري القطاع الخاص. إلا أنه ينبغي على القطاع العام أن يسترد استثماراته على الأقل بعائد ربح معقول، حتى وإن كان مسموحاً لمستثمري القطاع الخاص الاحتفاظ بالجزء الأكبر من الربح.

هناك برامج عديدة تهدف إلى توفير مبالغ كبيرة بمعدلات أدنى من أسعار السوق. وفي نفس الوقت هناك الكثير من الأمور التي تستدعي لتوخي الحذر بشأن هذه السياسات. ربما يكون هناك بعض المبررات لانتهاج سياسة توفير الأموال بأسعار أدنى من أسعار السوق، إذا كان هناك دليل واضح أن المخاطر كبيرة ومبالغ فيها. وفي نفس الوقت، ينبغي وضع هذا الاعتبار مقابل حقيقة أنه ينبغي على القطاع الخاص أن يقبل جزءاً من المخاطر التي ينطوي عليها أي مشروع. إن أي سياسة لقبول مشروعات بعائد منخفض قد يكون لها تأثير سلبي على العائدات وبالتالي لا تحظى باهتمام الممولين في القطاع الخاص. ولأنها تنطوي على مخاطر أعلى من المخاطر العادية، لا يهتم مستثمرو القطاع الخاص بمثل هذه المشروعات إلا إذا كانت هناك إمكانية كبيرة بالحصول على عائدات مرتفعة.

تعطي دول كثيرة معاملة ضريبية تفضيلية للاستثمارات في برامج ترويجية في مؤسسات صغيرة ومتوسطة معترف بها. تشمل المزايا على خفض فوري لضرائب الائتمان، وإعفاء من ضرائب مكاسب رأس المال للاستثمارات المحددة المدد. أحد نقاط الجذب للاستثمار في مثل هذه الشركات من قبل الأفراد الذين يسعون إلى الحصول على أرباح صافية مرتفعة هي توفر فرص استثمار رأس المال في قنوات معترف بها بشروط مواتية كذلك المتوفرة في الاستثمار غير الرسمي.

خلاصة:

الإطار المالي

إجراءات توفير إطار مناسب لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

1- جعل توسيع قدرة النظام المالي الرسمي على توفير التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أحد الأهداف الواضحة لعملية الإصلاح المالي الجارية حالياً. ينبغي تشجيع النظام المصرفي بوجه خاص على تغيير نمطه من الإقراض إلى الحكومة والمؤسسات القائمة إلى دعم السوق المتوسط.⁶⁶

2- تشجيع أصحاب الأعمال الأتراك على العمل بصورة أكثر شفافية لتعزيز اللجوء إلى السوق الرسمي. لذلك، ينبغي التشديد على الحوافز الإيجابية،

⁶⁶ برزت الحاجة إلى ضخ المزيد من المرونة في القطاع المصرفي لكي يخدم الاقتصاد غير الرسمي في تقارير منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية. انظر بوجه خاص الاستبيان الاقتصادي حول تركيا، 2001-2002، صفحات 65-112.

لاسيما إمكانية الحصول على مزايا ملموسة باستخدام الأسواق الرسمية وليس القيود التنظيمية.

3- تطبيق مبدأ اقتسام المخاطر. لا يتم استخدام الأموال الرسمية إلا في شراكة مع شركات أو جامعات أو منظمات دولية. وبعد المراحل التمهيديّة لتطور الشركة، لا ينبغي استخدام الأموال الحكومية إلا عندما يكون مستثمر القطاع الخاص على استعداد لتقديم الأموال.

4- ينبغي توخي الحذر فيما يتعلق بالسياسات التي توفر الوصول إلى التمويل المنخفض التكلفة، لكنه يؤدي إلى عائدات منخفضة للمستثمرين. ينبغي اختيار المشروعات بناء على قدرتها على تحقيق المكاسب في سوق تنافسي.

4 3 الوصول إلى تمويل رأس المال على طول سلم التمويل

تميل المؤسسات والشركات الصغيرة والمتوسطة النشطة إلى أن تتقدم وتتطور عن طريق دورة حياة مميزة. وشأنها شأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأخرى، عادة ما تبدأ هذه الشركات بجمع الأموال من أفراد الأسرة، الأصدقاء، والزملاء، وأحياناً ما يصاحب ذلك الحصول على منح من الحكومة والاتحادات والجامعات أو الصناعة أو تسهيلات خاصة مثل صناديق نواة رأس المال. ثم تختلف أنماط التمويل بالنسبة لشركات الابتكار المرتفعة النمو عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأخرى في مرحلة لاحقة.

يحدد الجدول رقم 13 مصادر تمويل رأس المال للمؤسسات السريعة النمو، مع تطورها خلال دورة حياتها. وفي أعقاب الحصول على التمويل من الأسرة والأصدقاء والمنح في المراحل الأولى، قد تحصل المؤسسة على التمويل بنجاح من سوق رأس المال غير الرسمي مثل "ملائكة الأعمال" قبل اللجوء إلى رأس المال المبادر الرسمي. وتصل العملية برمتها إلى قمته عندما تخرج المؤسسة كشركة ناضجة عن من خلال الاستكتاب العام أو البيع التجاري.

الجدول رقم 13: دورة رأس المال النظرية للشركات الجديدة ذات النمو المرتفع

المرحلة	الممولين	المنتجات	الشروط المسبقة
تمويل غير رسمي ما قبل الحصول على رأس المال المبادر	- أصدقاء وأفراد الأسرة - الحكومة - الجامعات	- ترتيبات غير رسمية	- بيئة داعمة لأصحاب الأعمال - علاقات جيدة بين الأبحاث والمؤسسة

- تصدق صفقات المشروعات ذات إمكانية النمو المرتفع	- صناديق نواة رأس المال - منح		
- بيئة مواتية لأخذ المخاطر - تصدق الصفقات الكبيرة	- رأسمال عامل - قروض طويلة الأجل - ضمانات - رأسمال غير رسمي - أسهم عامة	- أصدقاء وأفراد الأسرة - الحكومة - الجامعات - صناديق نواة رأس المال - بنوك - ملائكة الأعمال	استثمارات المرحلة الأولى
- الحسابات وإعداد التقارير - الشفافية - هياكل مالية مناسبة - بيئة ضريبية محايدة	- رأسمال مبادر - قروض طويلة الأجل - تمويل الأوسط - أسهم عامة وأسهم أفضلية	- مستثمرون مؤسسيون - ارتفاع القيمة الصافية - المؤسسات والأوقاف - المؤسسات المالية - الشركات - الحكومة	رأس المال المبادر الرسمي
- بنية أساسية لسوق رأس المال - إطار للاستثمار الأجنبي المباشر	- سندات - أسهم - اندماجات، حيازات	- مستثمرون مؤسسيون - أفراد	الخروج، بيع تجاري، الاستكتاب العام

إن الاستثمار في أي مرحلة من دورة حياة الشركة أو المؤسسة غالباً ما لا يتوفر إلا بشرط أن يكون هناك إمكانية لتقدم الشركة في المرحلة التالية. لذلك، من المرجح أن يستجيب الممولون في المراحل الأولى بإيجابية لخطط الشركة عندما يؤمنون بأن للمقترحات القدرة على جذب دعم "ملائكة الأعمال" التي تشجع بدورها إذا ترسخ لديها اعتقاد بأن المشروع مرشح جيد للحصول على التمويل من رأس المال المبادر. إن هذه العملية واضحة تماماً في عملية رأس المال المبادر حيث يكون من المعروف بل والمقبول أن يتم ضخ رأس المال في الشركة في جولات متتابعة بهدف تحقيق عملية خروج عن طريق بيع تجاري أو عملية طرح أسهم الشركة للاستكتاب العام. لا يمكن لرأس المال المبادر أن يعمل بدون مثل هذه الأدوات الخاصة بالتخرج. وعموماً عندما تتواجد الثغرات في أي مرحلة في مسار التمويل، تقل قدرة النظام على دعم ظهور الشركات التي تتمتع بإمكانية تحقيق نمو مرتفع. وتشكل الفجوة التمويلية عائقاً أمام تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة.

تتمثل أحد السمات العامة للمؤسسات والشركات المرتفعة النمو في أنها ليست في وضع يمكنها من الحصول على تمويل عن طريق القروض، على الأقل حتى المراحل المتوسطة أو الأخيرة من دورة حياتها. نادرا ما تحقق هذه الشركات التدفقات النقدية اللازمة لخدمة الديون، وبالتالي فإن مخاطرها تكون عالية جدا لدرجة أنها لا تكون مرشحة للحصول على تمويل الدين. وهي عادة ما تتقدم من خلال عدة مراحل خاصة بتمويل رأس المال. أما أولئك الذين يوفرون رأس المال فهم غالبا ما يستخدمون إمكانية ضح رأس مال الأسهم في المستقبل كأداة للمراقبة. يعمل المستثمر في الأسهم المرتفعة المخاطر عن طريق الاستثمار في محفظة شركات وهو يدرك أن هناك إمكانية كبيرة لعدم نجاح الشركات كل على حدة وأن الاستثمار فيها سيكون خاسرا. وفي نفس الوقت، نجد أن العائدات المرتفعة جدا على عدد صغير من الشركات في المحفظة التي تثبت أنها ناجحة جدا سوف تكون كافية لتعويض المستثمر عن الخسائر في الشركات الفردية. من الواضح أن هذا النظام يحتاج إلى درجة عالية من الشفافية والثقة بأن المستثمر الخارجي سوف يتمتع بالحماية، كما أن الحوافز الضريبية الإضافية تكون في غاية الضرورة في تمويل رأس المال على المستويين الداخلي والخارجي.

إن حقيقة أن شركات الابتكار ليست في وضع يمكنها من الحصول على تمويل رأس المال لا تعني ضمنا أن البنوك ليس لها أي دور في مساعدة تلك الشركات. ففي مراحل معينة من دورة حياتها قد تصبح الشركة مرشحا مناسباً للحصول على التمويل من البنوك بسبب تدفقاتها النقدية، وجودة بعض أصولها، أو ضماناتها الإضافية. وعندما تدخل شركة نشطة في مرحلة التوسع، فإن تمويل رأس المال عن طريق الأسهم العادية وليس عن طريق البنوك قد يمثل الحل الأمثل لها. عادة ما تفتح البنوك عددا من الأفرع للمحافظة على اتصالاتها مع الشركات النشطة بهدف تقديم تمويل رأس المال للشركات الناشئة. يمكن للأفرع التابعة للبنوك العمل مع الممولين الآخرين لمساعدة الشركات في جمع الأموال من مصادر أخرى. ولدى البنوك مصلحة قوية في التواجد في سوق هذا القطاع، لأن الشركات تمثل مصدرا هاما للعائدات من العمليات التجارية و/أو الاستثمارات المصرفية في المستقبل. أما "التمويل المتوسط" الذي يجمع بعض عناصر الديون والاستثمار في الأسهم العادية فهو غالبا ما يستخدم في مراحل متأخرة من نمو الشركات النشطة.

يقدم القسم التالي بعض المقترحات بشأن الأساليب التي يمكن من خلالها دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة في مراحل حرجة على طول سلم التمويل. تجدر الإشارة إلى أن المناقشة الواردة في القسم التالي لا تتبع نفس المسار بالتحديد لأن بعض الممولين سوف يكونوا أكثر نشاطا في أكثر من مرحلة من دورة حياة الشركة. تقسم توصيات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف مراحل سلم التمويل إلى مجموعتين واسعتين.

1 -التمويل في المراحل الأولى، وملائكة الأعمال حيث تكون برامج وإجراءات دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أقل تنظيماً.

2 -رأس المال المبادر والإدراج الرسمي عندما تكون أساليب التمويل أكثر وضوحاً وعندما يكون لكل مشارك في العملية دور محدد بشكل كبير.

4-3-1 التمويل في المراحل الأولى

تعتمد المؤسسات الجديدة في مراحل التمويل الأولى على الأسرة والأصدقاء وزملاء العمل أو منشآت الأبحاث في الجامعات. عادة لا يكون لدى الشركة بيانات مالية أو سجلات، وبالتالي يكون التمويل من الموارد التقليدية نادراً. إن الأموال التي تقدمها الحكومة كمنح أو من خلال صناديق نواة رأس المال، يمكن التشارك فيها مع ممولين في المراحل الأولى مثل ما تقدمه الجامعات أو الأوقاف أو السلطات المحلية. تستخدم الأموال عموماً في تطوير منتج ما أو دراسات جدوى. هناك فعالية كبيرة للبرامج الحكومية التي توفر المنح لتمويل المراحل الأولى من الأبحاث التطبيقية التي تؤدي إلى إثبات نظرية أو مفهوم ما. إن المنح التي تقدمها الحكومات أو الجامعات عادة ما تعطي "شارة المصادقية" لأي مؤسسة تسعى من أجل الحصول على التمويل الخارجي.

الجدول 31: برنامج أبحاث الابتكار للمؤسسات الصغيرة (SBIR) الولايات المتحدة الأمريكية⁶⁷

يهدف هذان البرنامجان اللذان بدءا في عام 1992 واللذان تديرهما مؤسسة العلوم الوطنية (NSF) التابعة للحكومة الفدرالية إلى دعم مشاريع الأبحاث العلمية و/أو الهندسية. يتعين على عشر دوائر ووكالات فيدرالية تعمل في مجال أبحاث الابتكار للمؤسسات الصغيرة (SBIR) أن تخصص نسبة من أموال الأبحاث والتطوير للاستخدام كجوائز للشركات الصغيرة. وتعد مؤسسة أبحاث الابتكار للمؤسسات الصغيرة من الأدوات الهامة التي تستخدمها الحكومة الأمريكية لدعم نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يتم تنسيق البرنامج بواسطة الإدارة الأمريكية للأعمال الصغيرة، على الرغم من أن هناك إدارات منفردة مسئولة عن توفير الجوائز. يتم الحكم على الجوائز وفقاً لدرجة الحدثة، والمزايا الفنية والإمكانات التجارية.

هناك مجموعتان يتم بموجبهما منح الجوائز:

- المرحلة الأولى: (حتى 100000 دولار أمريكي على مدى ستة أشهر) - لاستكشاف فكرة تكنولوجية أو دراسة جدوى.

- المرحلة الثانية: (حتى 750000 دولار أمريكي على مدى عامين)- أداء الأبحاث والتطوير وتقييم الإمكانات التجارية. الفائزون في المرحلة الأولى فقط هم الذين يتم النظر في منحهم جوائز المرحلة الثانية.

على الرغم من أن برنامج أبحاث الابتكار للمؤسسات الصغيرة يستبعد تمويل المشروعات بمجرد وصول المنتج أو العملية إلى السوق، إلا أنه يستحدث الظروف المواتية للاستثمار التجاري.

إن برنامج نقل التكنولوجيا للأعمال الصغيرة يشبه برنامج أبحاث الابتكار للمؤسسات الصغيرة، إلا أنه يتطلب مشاركة فكرية كبيرة من باحثي الجامعة الذين يعملون في مؤسساتهم البحثية.

هناك العديد من البرامج في تركيا، كما أن هناك دعماً رسمياً محدداً للشركات التي تحصل على "شهادة مساعدة الدول" التي تدل إلى أن هذه الشركات مؤهلة للوصول إلى برامج حكومية خاصة. كما أن هناك الكثير من الأموال التي توفرها المنح الحكومية والأموال التي تقدمها المنظمات الدولية لمثل هذه الشركات. ليس لدى تركيا مؤسسة مخصصة لتمويل المؤسسات أو الشركات الصغيرة والمتوسطة، إلا أن "بنك هالك" يؤدي العديد من الوظائف ذات الصلة.

يدير "بنك هالك" بعضاً من هذه البرامج، ويستخدم في بعض الأحوال ضمانات من صندوق ضمان الائتمان. إن مؤسسة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيا هي المؤسسة الرسمية التي تتولى مسؤولية دعم المؤسسات الصغيرة والمؤسسة ولديها عدد من البرامج الخاصة بتقديم التمويل في المراحل الأولى. أما دعم الأبحاث والتطوير فيقدمه المجلس التركي للأبحاث العلمية والتقنية، والمؤسسة التركية لتنمية التكنولوجيا التي توزع المنح الحكومية علاوة على بعض البرامج التي تتمتع بتمويل من الاتحاد الأوروبي والبنك الدولي. انظر القسم 6.

تم التأكيد في عدة مواضع في هذه الوثيقة على أنه نظراً لتنوع الاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فمن المفضل أن يكون هناك مجموعة واسعة من أدوات التمويل المصممة خصيصاً لتلبية هذه الاحتياجات. إلا أن استعراضاً لآليات الدعم في تركيا يكشف أنها تتركز في القروض والمنح. هناك قليل من البرامج، إن وجدت، تعزز تمويل استثمارات رأس المال في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة بواسطة السلطات العامة. ويبدو أن هذا يشكل فجوة خطيرة إلى حد ما في مجموعة الخيارات المتاحة ليس في المراحل الأولى للتمويل فحسب بل في المراحل الأخرى المتقدمة مثل رأس المال المبادر الرسمي أيضاً. إن أحد الأشكال غير المتوفرة لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة بوجه عام يتمثل في صناديق رأس المال العام المبادر. مثل هذه الصناديق موجودة في العديد من دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية في الوقت الحالي ولا تستثمر إلا في الشركات التي

تحصل على استثمارات رأس المال من مصادر أخرى مثل "ملائكة الأعمال" أو رأس المال المبادر. قامت برامج المؤسسة التركية لتنمية التكنولوجيا ببعض الاستثمارات من هذا النوع، لكن حجم تلك الاستثمارات صغير للغاية. هناك حاجة قوية إلى توسيع مثل هذه الاستثمارات. إن صغر حجم رأس مال الأسهم العادية الرسمي ربما يصبح فجوة أكثر خطورة في المراحل المتأخرة مثل مرحلة الاستثمار بواسطة ملائكة الأعمال أو أصحاب رأس المال المبادر عنه في المراحل الأولى لتشكيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وكما ذكر في الأقسام السابقة، لقد تضاعف حجم هذا الدعم كثيرا خلال السنوات الماضية. لذلك بات من أهداف خطة عمل هيئة التخطيط الحكومية زيادة حجم هذا الدعم، واستهداف الدعم الرسمي بفعالية أكثر بهدف المساعدة في تحقيق أهداف البرنامج العام لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

غالبا ما يمكن دمج هذا الدعم المالي مع أشكال أخرى من الدعم مثل الدعم الاستشاري في إعداد خطط العمل، ودفع الفكرة من مرحلة البحث المجرى إلى مرحلة الصلاحية التجارية. كما تقدم مؤسسة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعض الخدمات الاستشارية في هذه المرحلة. تنتهي المرحلة الأولى من عملية تكوين المؤسسة باستكمال خطة العمل التي على أساسها يمكن السعي من أجل الحصول على التمويل الخارجي.

4-2-3 ملائكة الأعمال⁶⁸

بالنسبة لتلك الشركات التي تنجو من المراحل الأولى للنمو، تتمثل الخطوة التالية على سلم التمويل فيما يسمى بمرحلة "النواة". أما أداة التمويل التي تتمتع بإمكانيات هائلة في هذه المرحلة فهي "ملائكة الأعمال". هؤلاء هم أشخاص عاديون يستثمرون في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة غير المتداولة في البورصة بشكل رسمي. قيل في المملكة المتحدة إن هذا النوع من التمويل يصبح فعالا عندما تتراوح المبالغ التي ينبغي جمعها بين 75000 و 200000 يورو. أما في تركيا فالحد الأقصى لهذه المبالغ يكون أقل كثيرا.

يشكل ملائكة الأعمال أول مستوى يتعين على صاحب العمل أن يتعامل فيه مع أشخاص خارج دائرته المقربة وهي الأصدقاء والزملاء. ينبغي على صاحب العمل أن يقنع المستثمر الخارجي المحب للربح بإمكانيات المشروع. وبالطبع، فإن الشفافية والقدرة على الانخراط في عقود قابلة للتنفيذ من الأمور الحيوية جدا بالنظر إلى مستوى الرسميات. يعمل "ملائكة الأعمال" كجسر بين الأشكال الأولى للاستثمار غير الرسمي حيث يكون من المستحيل تقريبا فصل عملية تقديم رأس المال عن

⁶⁸ الشبكة الأوروبية لملائكة الأعمال، <http://www.eban.org>

الجوانب الأخرى الخاصة ببدء وإدارة الشركة، فضلا عن المراحل التالية من حياة الشركة حيث يصبح فصل الوظائف من العمليات الصعبة جدا. يلعب "ملائكة الأعمال" دورا نشطا في الشركات المقرر أن تكون مؤسسات متوسطة الحجم لكن إمكانيات نموها متواضعة، كما أنهم يلعبون دورا نشطا في المؤسسات المتوقع أن تحقق نموا مرتفعا وأن تتأهل للحصول على رأس المال المبادر. يقدم ملائكة الأعمال النصيحة والتدريب لمؤسسي الشركة. غالبا ما تجد الخبرة الفنية لدى أي شركة ابتكارات نذا جيدا ذو خبرة عالية من بين ملائكة الأعمال. يزدهر ملائكة الأعمال في بيئة الحاضنات ومنتزهات العلوم التي تشكل جزءا من إطار مقترح لدعم تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة. يتمثل أحد عوامل الجذب إلى هذه المنشآت في قدرتها على وضع أصحاب الأعمال على اتصال مستمر مع المستثمرين المحتملين علاوة على دعم المعلمين.

يمكن لملائكة الأعمال غرس رؤى أوسع في تفكير أصحاب الأعمال، وبالتالي تحويل الشركات التي كانت معروفة بإمكانياتها المحدودة في النمو إلى مؤسسات مرشحة للحصول على رأس المال المبادر. ويمكن أيضا لملائكة الأعمال المساعدة في مواجهة التحديات التي يواجهها صاحب ومدير المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مثل الوصول إلى رأس المال من أجل التوسع وتحقيق النجاح. بالنسبة لتركيا ربما يكون بإمكان ملائكة الأعمال إقناع الشركات تمتلكها عائلات تعتمد على التمويل غير الرسمي بفوائد السعي من أجل الحصول على مصادر تمويل رسمية.

ربما تبقى بعض الشركات الجديدة في يد ملائكة الأعمال طوال دورة حياتها، بينما تتحول شركات أخرى في نهاية المطاف إلى الحصول على التمويل من رأس المال المبادر لتلبية كل احتياجاتها أو جزء منها. يتعاون ملائكة الأعمال مع قطاع رأس المال المبادر بالبحث عن المشروعات الجديدة وغربلتها، وبالتالي يزداد عدد الشركات الجديدة ويرتفع مستوى تدفق الصفقات إلى شركات رأس المال المبادر. إن وجود أحد ملائكة الأعمال المحترمين في صفقة ما ربما يكون عامل جذب لأصحاب رأس المال المبادر.

يميل ملائكة الأعمال إلى أن تكون إجراءاتهم أقل تنظيما من أصحاب رأس المال المبادر، حيث أنهم أحيانا ما يقبلون أسهم عادية وليس أسهم مفضلة كما هو الحال بالنسبة لأصحاب رأس المال المبادر. كما يقبلون مجموعة كبيرة من أدوات التخرج ويميلون إلى أن يكونوا أكثر صبرا، أي أنهم أكثر استعدادا لقبول استثمارات طويلة الأجل من أصحاب رأس المال المبادر.

إن أحد التطورات الهامة التي تعزز فعالية ملائكة الأعمال خلال العقدين الماضيين هو تحسن قنوات تبادل المعلومات وتقديم وسائل الإنتاج والاتصال بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمستثمرين المحتملين. لدى شبكات ملائكة الأعمال إمكانية

حشد قنوات رأس المال المبادر، غير الرسمي التي كانت غير مرئية في السابق، بهدف حفز الطلب على تمويل رأس المال الذي كان خامدا، وتسهيل الاستثمارات باستحداث قنوات اتصال جديدة.

تتم عملية التقاء المستثمرين وأصحاب الأعمال عن طريق وسائل عديدة مثل الكمبيوتر، نشرات الاستثمار، منتديات المستثمرين، والمعارض. فضلا عن أن هناك الكثير من شبكات ملائكة الأعمال التي تستخدم الإنترنت وقواعد البيانات بشكل مكثف، ويقوم البعض منها بإجراء كافة أعماله عن طريق الإنترنت بالكامل. هناك عدد من شبكات ملائكة الأعمال الوطنية، لكنها تميل إلى العمل على مستوى إقليم أو دون الوطني. تتمتع بعض هذه الشبكات برعاية مؤسسات مالية محلية تأمل في الوصول إلى صفقات جذابة، أو برعاية حكومات محلية ترغب في مساعدة أصحاب أعمال محليين. يمكن لشبكات ملائكة الأعمال أيضا الحصول على تمويل من البنوك، أو البورصات أو اتحادات رأس المال المبادر. وعلاوة على شبكات ملائكة الأعمال المعترف بها على المستوى الوطني والإقليمي، هناك شبكات ملائكة أعمال قطاعية لتكنولوجيا الحيوية والإنترنت والإعلام، إلخ.

يرى محللون كثيرون أنه يصعب كثيرا على شبكة ملائكة الأعمال أن تحقق عائدات كافية لتغطية نفقات بناء بنيتها الأساسية الخاصة بها. لذلك، هناك اقتراحات تقول بأن دعم البنية الأساسية لشبكات ملائكة الأعمال هو أحد السبل الأكثر فعالية التي يمكن من خلالها استخدام السياسة العامة في دعم الاستثمارات غير الرسمية.⁶⁹ تشير التجربة إلى أن شبكات ملائكة الأعمال تعتبر وسيلة رخيصة يمكن للحكومات الوطنية ودون الوطنية من خلالها أن تزيل الكثير من المشاكل المالية والإدارية التي تواجهها في الشركات الصغيرة الجديدة، والشركات التكنولوجية وذلك عن طريق الشراكة إما مع منظمات لا تهدف إلى الربح أو وكالات أو منظمات في القطاع الخاص. إلا أنه ينبغي توخي الحذر لضمان أن يشكل إدخال مثل هذه الخدمات جزءا من حزمة واسعة من إجراءات الدعم التي تتضمن دعم متنزهات العلوم والحاضنات والمشاركة الرسمية المباشرة برأس المال.

يتمثل أحد الشروط المسبقة لوجود قطاع فعال من ملائكة الأعمال فعال في أن يتمكن ملائكة الأعمال من تحقيق قيمة لها من خلال عمليات التخرج، التي تأخذ شكل تخرج نهائي، أو بيع تجاري، أو طرح أسهمها للاكتتاب العام أو من خلال البيع لمستثمرين آخرين، لاسيما أصحاب رأس المال المبادر، والأشكال الأخرى لرأس المال الخاص. تقدم بعض الدول مجموعة من الحوافز في شكل إعفاءات ضريبية، أو ائتمان للاستثمار في قطاعات محددة مثل الشركات المتوقع أن تحقق نموا مرتفعا علاوة على تقديم معاملة جيدة لمكاسب رأس المال التي تأتي من الاستثمارات.

⁶⁹ السياسة العامة وتطوير سوق رأس المال المبادر: تجربة بريطانيا والدروس المستفادة لأوروبا. في كتاب كي كولنج: السياسة الصناعية في أوروبا: رؤى نظرية واقتراضات عملية، لندن، روتلج، 1991

الإطار 32: شبكة أكسفوردشير لفرص الاستثمار (OION) بريطانيا⁷⁰

أنشئت شبكة أكسفوردشير لفرص الاستثمار في عام 1994. وهي واحدة من أولى شبكات ملائكة الأعمال في بريطانيا. وقد حققت سمعة لا مضارع لها في جنوب شرق إنجلترا كمصدر للتمويل لشركات التكنولوجيا. وهي منظمة تعمل كشركة خاصة لا تهدف إلى الربح لكنها تهدف إلى استعادة التكاليف من الرعاية، والعضوية، ورسوم النجاح. إن هذه الشبكة تربط مستثمرين محتملين (ملائكة أعمال) مع أصحاب أعمال يسعون من أجل الحصول على تمويل في مراحل عملهم الأولى يتراوح بين 100.000 و 5.000.000 جنيه إسترليني. تعقد شبكة أكسفوردشير اجتماعات استثمارية شهرية لكي يتمكن أصحاب الأعمال المختارين مسبقا من تقديم شركاتهم وعرض احتياجاتهم المالية على المستثمرين المسجلين.

تعد شبكة أكسفوردشير لفرص الاستثمار واحدة من خدمات دعم الأعمال التي تقدمها شركة أكسفورد للابتكار المحدودة، وهي المشغل الرائد في بريطانيا لمراكز الابتكار.

هناك بعض الأسباب التي تدعو إلى التفاؤل بشأن مستقبل ملائكة الأعمال في تركيا، بشرط توفر بيئة مناسبة من السياسات العامة. هناك عدد كبير من أصحاب الأعمال ممن لديهم كمية كبيرة من الاستثمارات في القنوات غير الرسمية. أما التحدي في ذلك فيتمثل في تشجيع أصحاب الأعمال الأتراك على العمل من خلال آليات رسمية واستحداث الحوافز المناسبة لأصحاب الأعمال الذين يسعون إلى الحصول على رأس المال، فضلا عن تشجيع أولئك الذين يمتلكون رأس المال ويريدون استثماره لكي يقدموا على الاستثمار ويقبلوا الاستثمارات من آخرين من غير مؤسسي الشركة.

غالبا ما يقال أن دعم البنية الأساسية لشبكة ملائكة الأعمال هو أحد أكثر أدوات السياسات العامة فعالية في دعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. علاوة على ذلك، استنتج العديد من المراقبين أن شبكة ملائكة الأعمال لا يمكن أن تنجح بدون دعم البنية الأساسية. يمكن للسلطات على المستويين الوطني والمحلي أن يقدموا هذه البنية الأساسية بتوفير غرف الاجتماعات، والسكرتارية، والتسهيلات التنظيمية والاتصالات لتمكين شبكات ملائكة الأعمال وأصحاب رأس المال المبادر من الوصول الصفقات.

هناك علاقة وثيقة بين دعم البنية الأساسية والوصول إلى التمويل فيما يتعلق بملائكة الأعمال. إن متنزهات العلوم ومتنزهات التكنولوجيا والحاضنات تخلق مجموعات صغيرة لتوفير خدمات الأعمال، وتوفير وسائل الاتصال مع الباحثين والممولين المحتملين. وفي ضوء الحاجة إلى المحافظة على علاقات وثيقة مع أصحاب الأعمال

المبدعين والأبحاث الداعمة، يميل ملائكة الأعمال المتخصصين في التكنولوجيا العالية وشركات رأس المال المبادر، علاوة على أصحاب الأعمال الذين يمولونهم، ومؤسسات الابتكار إلى أن تتركز في مناطق جغرافية محددة بالقرب من الجامعات والمنشآت البحثية. هذه المنشآت لها فائدة كبيرة في توفير محفل للاتصالات بين أصحاب الأعمال والممولين المحتملين، مثل ملائكة الأعمال وأصحاب رأس المال المبادر. علاوة على ذلك، يتم الاحتفاظ بالاتصالات مع مصادر أخرى لعقد الصفقات مثل الجامعات ووكالات دعم الاستثمار الحكومية، والمؤسسات المالية، والمحامين والمستشارين.

يمكن لملائكة الأعمال العمل مع مشاركين آخرين في النموذج المقترح لتركيا مثل الاستشاريين والمحامين و المتخصصين في تكنولوجيا المعلومات. سوف يساهم عضو ملائكة الأعمال برأس ماله وخبراته في مجال الأعمال في مساعدة أصحاب الأعمال الجدد. ومع نمو عدد أعضاء شبكة ملائكة الأعمال الذين يتمتعون بخبرات واسعة، سوف يزداد عدد أصحاب الخبرة الذين يستطيعون تقليل الفترة بين المراحل الرسمية وغير الرسمية عند بناء الشركات، وسيكون باستطاعتهم خلق شبكة من الاتصالات مع ممولين آخرين.

تم التركيز في الأقسام السابقة على حقيقة أنه نظرا لتنوع الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من الأفضل أن يتوفر العديد من أدوات التمويل المصممة خصيصا لتلبية تلك الاحتياجات. إلا أن استعراض آليات الدعم في تركيا يكشف أن هذه الأدوات مركزة في القروض أو المنح. وقد رأينا أن عددا قليلا من البرامج، إن وجدت، تدعم الاستثمار في رأس مال الأسهم العادية من قبل السلطات العامة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة. ويبدو أن هذا يشكل فجوة خطيرة إلى حد ما في مجموعة الخيارات المتاحة ليس في المراحل الأولى للتمويل فحسب بل في المراحل الأخرى المتقدمة مثل رأس المال المبادر الرسمي أيضا. وتعتبر صناديق رأس المال العام المبادر من الأشكال غير المتوفرة للدعم العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة. إن هذه الصناديق موجودة في العديد من دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية في الوقت الحالي، لكنها لا تستثمر إلا في الشركات التي تحصل على استثمارات رأس المال من مصادر أخرى مثل ملائكة الأعمال أو رأس المال المبادر. قامت برامج المؤسسة التركية لتنمية التكنولوجيا (TTGV) ببعض الاستثمارات من هذا النوع، لكنها صغيرة الحجم. لذلك، هناك حاجة قوية إلى توسيع مثل هذه الاستثمارات. إن حجم رأسمال الأسهم العادية الرسمي الصغير ربما يصبح فجوة أكثر خطورة في المراحل المتأخرة مثل مرحلة الاستثمار بواسطة ملائكة الأعمال أو أصحاب رأس المال المبادر عنه في المراحل الأولى لتشكيل المؤسسات والشركات الصغيرة والمتوسطة.

خلاصة التمويل في المراحل الأولى

السياسات العامة التي تسهل عملية التمويل في المراحل الأولى للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

- 1- زيادة الوعي فيما بين أصحاب الأعمال بمجموعة الخيارات التمويلية المتوفرة من خلال البرامج الرسمية، ومستثمري القطاع الخاص، والبنوك.
- 2- تنسيق أنشطة الممولين مع مقدمي الاستشارات وبرامج الدعم الأخرى.
- 3- استحداث وتوسيع الصناديق الخاصة التي يمكن من خلالها لهيئات القطاع العام الإقدام على استثمار رأس المال في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمشاركة مع اتحادات الجامعات والأوقاف، ومستثمري القطاع الخاص.
- 4- تسهيل تطوير شبكات ملائكة الأعمال، بتقديم الدعم في مجال البنية الأساسية.

3-3-4 رأس المال المبادر

إن رأس المال المبادر هو تحديدا وسيلة منظمة لتمويل رأس المال للشركات الناشئة الجديدة. وهو يمثل المرحلة الانتقالية الأخيرة بين القطاع المالي الأقل تنظيما وأسواق رأس المال التقليدية التي تهيمن عليها الشركات العامة المدرجة والتي تخضع للوائح أسواق رأس المال بالكامل. يتطور رأس المال المبادر بشكل كبير عندما تؤدي مراحل التمويل الأولى إلى تدفق كبير في الصفقات وتكون هناك إمكانية لتخرج مثل هذه الشركات. هذان الشرطان موجودان في تركيا في الوقت الحالي.

لقد ثبت أن رأس المال المبادر، عندما يعمل كمحفز للأبحاث، ومبادرات الأعمال والتمويل المنظم، يمثل أداة قوية لحفز التطبيق الاقتصادي للبحث وتقليل دورات تطوير المنتجات. يتضح في رأس المال المبادر فصل الوظيفة التي تظهر لأول مرة عندما يحاول أصحاب الأعمال الوصول إلى ملائكة الأعمال، حيث توفر أطراف مختلفة العديد من مبادرات الأعمال والمهارات الفنية، والمهارات التجارية، ورأس المال. يقوم أصحاب رأس المال المبادر بغربلة الصفقات المحتملة وجمع الأموال، ثم يوفرون التمويل ويراقبون الأداء. إن نوعية الاستثمار المفضل لدى أصحاب رأس المال المبادر هي الأسهم المفضلة القابلة للتحويل، والتي يمكن تحويلها إلى أسهم عادية في مراحل أخيرة لدورة الحياة، وتستخدم كوسيلة للتخرج ولتحقيق القيمة. لم يقبل إلا عدد قليل جدا من خطط العمل المقدمة لشركات رأس المال المبادر. ومن

المتوقع أن يفشل عدد كبير من تلك الخطط التي تم قبولها بالفعل، ومعظمها سيحقق نتائج مقبولة، وقليل منها سوف يحقق عائدات غير عادية.

تسير استثمارات رأس المال المبادر عبر عدة مراحل بدءاً من مرحلة "النواة" أي مرحلة ما قبل بدء الإنتاج ومروراً "بالمرحلة الأولى"، وانتهاءً بجولات أكثر "توسعا" أو "تطوراً". انظر الجدول رقم 14.

الجدول 14: مراحل تمويل رأس المال المبادر

المرحلة	
- التمهيدية - المرحلة الأولى - البداية	- ما قبل النواة - النواة
- التوسع	- عدة جولات
- المرحلة اللاحقة - المتوسطة	
- التخرج - بيع تجاري - استكتاب عام	- شراء الشركة بواسطة الإدارة

يستطيع أصحاب رأس المال المبادر عن طريق الاستثمار في مختلف مراحل التطور والنمو إحكام سيطرتهم على الشركة، فكل مرحلة تعطي لصاحب رأس المال المبادر الفرصة لإعادة تقييم الاستثمار و/أو إعادة التفاوض بشأن الترتيبات. وفي نهاية العملية يهدف صاحب رأس المال المبادر إلى تحقيق عائد على الاستثمار عن طريق التخرج سواء في شكل بيع تجاري أو عن طريق طرح الأسهم للاستكتاب العام.

هناك علاقة وثيقة بين رأس المال المبادر ورأس المال الخاص. إن تعبير "رأس المال المبادر" المستخدم في هذه الوثيقة يعني تمويل رأس المال للشركات الجديدة، ويعتبر رأس المال المبادر فئة فرعية من فئات رأس المال الخاص.⁷¹

⁷¹ الفئات الأخرى لعمليات رأس المال الخاص هي عمليات "شراء الشركة" أو "شراء الأوراق المالية للشركة" وتتضمن عملية إعادة هيكلة الشركات الناضجة. أما تعبير "رأس المال المبادر" فيستخدم في الولايات المتحدة للتعبير عن تمويل الشركات الجديدة برأس مال خاص: ويعتبر رأس المال المبادر فئة فرعية لرأس المال الخاص. أما في بريطانيا وبعض الدول الأوروبية الأخرى يستخدم تعبير "رأس المال المبادر" للتعبير عن عمليات رأس المال الخاص بما فيها شراء الشركة. يعرف الاتحاد الأوروبي تعبير "رأس مال المخاطر" بأنه يعني كافة أشكال رأس المال الخاص علاوة على أسواق أسهم النمو. أنظر جون تومسون "رأس مال المخاطر في دول

الأشكال الرئيسية للاستثمار الخاص هي رأس المال المبادر كما ذكر آنفاً، ومختلف أشكال شراء الشركات، وعمليات إعادة الهيكلة المالية الأخرى. وفي كافة أشكال رأس المال الخاص، فإن درجة مشاركة المستثمرين (وبخاصة الشركاء) تكون أكبر منها في الشركات المتداولة علناً. ونظراً لحاجة مالكي الشركة إلى السيطرة الكاملة خلال فترة إعادة الهيكلة، ينبغي على المالكين العمل بتناغم، وأحياناً بأساليب قد لا تسمح بها القوانين التي تحكم الشركات العامة المملوكة، وينبغي على المالكين أيضاً أن يعتمدوا على الاتصالات غير الرسمية مع الإدارة وأصحاب الأعمال ولا يعتمدوا على الإفصاح العام. ويظل الاستثمار غير سائلاً، ويبقى تقييم الشركة غير محدد لفترة طويلة. يتمثل هدف المستثمرين من ذلك في الاحتفاظ بالشركة لفترة محدودة ويقومون في نفس الوقت بإجراء بعض عمليات إعادة الهيكلة المالية أو التشغيلية ثم الخروج منها في نهاية المطاف. ونظر للحاجة إلى إرضاء المستثمرين المؤسسيين يميل رأس المال المبادر، إلى أن يكون أكثر نشاطاً من حيث معدل العائد المتوقع وفترة الاحتفاظ بالاستثمارات. إن متوسط الفترة بين الاستثمار في المراحل الأولى لبدء الشركة حتى الخروج منها أو تخرجها هي سبعة أعوام.

غالباً ما يلاحظ أن مستويات تطور رأس المال المبادر تتباين بشكل كبير فيما بين دول ومناطق منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية. تحدد منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية ستة أسباب لتفسير التباين في توفير رأس المال المبادر فيما بين الدول والمناطق، وتذكر الظروف التي تصب في مصلحة تطور صناعات رأس المال المبادر النشط.⁷²

- 1- مستويات مرتفعة من مبادرات الأعمال والاستثمار غير الرسمي، مما يعكس بيئة اقتصادية واجتماعية وبنية أساسية مواتية.
- 2- كميات مناسبة من المدخرات، ولوائح مرنة للاستثمار المؤسسي تيسر الاستثمار في رأس مال المبادر.
- 3- هياكل قانونية مناسبة لرأس المال المبادر.
- 4- وجود أدوات تخرج بما فيها الوصول إلى رأس مال الأسهم العامة التي تناسب الشركات ذات النمو المرتفع.
- 5- سياسات ضريبية تشجع مبادرات الأعمال ورأس المال المبادر.

منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية: آخر التطورات وقضايا هيكلية" توجهات الأسواق المالية بمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (82) يونيو 2002.
⁷² نفس المرجع السابق

6 - سياسات حكومية أخرى.

يجمع صندوق رأس المال المبادر أصحاب رأس المال المبادر الذين هم شركاء عاديون ، ومستثمرون سلبيون أي شركاء محدودون. الجدير بالذكر أن لكل شراكة فترة محددة، تنتهي بعدها مباشرة. إن أي شركة متخصصة في توفير رأس المال المبادر لديها عدد من المستثمرين في مختلف مراحل دورة حياة الاستثمار. وبناء عليه، يوفر رأس المال المبادر فرصة للشركات ذات النمو المرتفع لكي تصل إلى مختلف أنواع المدخرات المؤسسية. إن أكبر موفري رأس المال المبادر (المستثمرين السلبيين) لهذا القطاع هم المستثمرون المؤسسيون، لكن البنوك (التي تعمل من خلال أفرعها المتخصصة في الاستثمار في أسهم رأس المال المبادر)، والشركات غير المالية، والحكومة توفر رأس المال أيضا. (انظر الجدول رقم 15)

الجدول 15: مصادر تمويل رأس المال المبادر

-
- أفرع البنوك التي تقدم رأس المال المبادر للعملاء الحاليين وفي المستقبل.
 - بنوك الاستثمار.
 - الصناديق المؤسسية، وبخاصة صناديق التقاعد.
 - برامج الاستثمار الجماعية.
 - الصناعة (الصناعات الفرعية تستخدم رأس المال المبادر لكي تتمكن من الوصول إلى الأبحاث وتحديد الشركات المرشحة للحيازة).
 - الأفراد الذين يسعون إلى الحصول على قيمة عالية للأصول.
 - المستثمرون الأجانب
 - الحكومة- عن طريق صندوق الصناديق
-

4-4 مستقبل رأس المال المبادر في تركيا

إن جهود تطور رأس المال المبادر في تركيا لها فائدة أكبر من جهود تطوير شبكات ملائكة الأعمال التي يوجد بها عدد كبير من أصحاب الأعمال الأتراك. وفي الواقع، واجهت الكثير من الدول المتقدمة نسيبا مشاكل في بناء صناعات نشطة لرأس المال المبادر. لكن وكما أكدنا منذ البداية، من الأفضل تطوير رأس المال المبادر في إطار سلم التمويل برمته.

وباستخدام التحليل الذي أجرته منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية للشروط المذكورة أعلاه التي تساعد في تطوير رأس المال المبادر، تلقي النقاط التالية الضوء على بعض الطرق التي يمكن للحكومة استخدامها لدعم عملية تطوير رأس المال المبادر.

1-1-4 تطوير أدوات جيدة وفعالة للاستثمار في رأس المال المبادر

إن الافتقار إلى الأدوات القانونية المناسبة في العديد من الدول يمثل عائقاً أمام تطوير رأس المال المبادر. لقد ثبتت فعالية الشراكة في رأس المال الخاص الموجودة في الولايات المتحدة وفي بريطانيا في تحقيق هذا الهدف، لكن هذه النقطة تختص بالنظام القانوني الإنجليزي الأمريكي. لذلك، وبناء عليه، ينبغي إيجاد آليات مماثلة للدول الأخرى بحيث تتفق مع نظمها القانونية. لذلك، ربما تحتاج معظم الدول إلى إجراء تجارب لسنوات عديدة حتى تصل إلى الهيكل القانوني المناسب. على سبيل المثال، يوصي الاتحاد الأوروبي لرأس المال المبادر (EVCA) بأنه ينبغي على الأداة القانونية أن تتجنب تعريض المستثمرين إلى الازدواج الضريبي، والرسوم الإدارية كما ينبغي إعفاء الفائدة المرحلة من ضريبة القيمة المضافة.

الإطار 33: الشراكات المحدودة المسؤولة (LLPs) بريطانيا

أدخلت الشراكات المحدودة المسؤولة في بريطانيا في أبريل 2001. وعلى عكس الشراكات المعتادة، تتمتع هذه الشراكات بالمزايا التجارية التي تأتي من كونها هيئة قانونية منفصلة ويستفيد أعضاؤها من الحماية من المسؤولية المحدودة. كما يمكنهم، على عكس الشراكات، إصدار السندات، وإعطاء رسوم تعويم على الأصول بما فيها الديون الدفترية. الأمر الذي يسهل تمويل العمل. وفي نفس الوقت، يمكن للشراكات المحدودة المسؤولة أن تعمل بالمرونة التنظيمية الخاصة بالشراكات، وتفرض عليها الضرائب بناء على ذلك. تفرض الضريبة على أعضاء الشراكات المحدودة المسؤولة على أساس أرباح الشراكة وليس على أساس الضريبة التي تفرض على مرحلتين على أي شركة محدودة المسؤولية حيث تفرض الضرائب على أرباح الشركة ثم على دخل المساهمين. إن عملية المبادلة لوضع الشراكة المحدودة المسؤولة هي اشتراطات الإفصاح التي ينص عليه النظام الأساسي كما هو الحال بالنسبة للشركات المحدودة الخاصة.

طبقت تركيا في السابق إجراءات تشريعية لحفز رأس المال المبادر. واستحدثت صناديق وشراكات استثمارية لرأس المال المبادر. تتمتع هذه الصناديق بميزات ضريبية كبيرة. إلا أن حجم قطاع رأس المال المبادر التركي مازال صغيراً جداً، وقد بذلت محاولات قليلة لهيكل الصفقات. وبالتالي من الصعوبة بمكان تحديد ما إذا كان القصور في الإطار القانوني لاستثمار رأس المال المبادر يشكل عقبة خطيرة أمام تطوير قطاع رأس المال المبادر.

تشير توصيات الاتحاد الأوروبي لرأس المال المبادر إلى أنه ينبغي على الأداة القانونية أن تتجنب تعريض المستثمرين للازدواج الضريبي ولا لضريبة القيمة المضافة على رسوم الإدارة أو الفائدة المرحلة.

4-4-2 تشجيع المدخرات المؤسسية

إن نقص المدخرات المؤسسية يشكل عقبة كبيرة أمام نمو صناعة رأس المال المبادر في تركيا. كما أن قطاع المستثمر المؤسسي المحلي في تركيا صغير للغاية بالمقارنة بمثيله على المستوى الدولي. إن المدخرات خاصة، وليست مؤسسية علاوة على شركات تعاونيات الإسكان وصناديق الاستثمار. تبلغ أصول كافة المستثمرين المؤسسيين حوالي 4% فقط من الناتج المحلي الإجمالي، وهي تشكل أقل نسبة بالمقارنة بأي دولة من دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية. (أنظر الجدول رقم 16).

ونظرا لأن قطاع رأس المال المبادر يستخدم الأموال التي يتم جمعها من المستثمرين المؤسسيين، فإن الانتقال إلى المدخرات المؤسسية في تركيا يشكل عائقا كبيرا، بل أنه في الواقع يمثل عقبة خطيرة أمام تطوير ونمو سوق رأس المال برتمته. علاوة على ذلك، فإن اللوائح الحكيمة التي تطبق على صناديق المعاشات والتقاعد وشركات التأمين في العديد من الدول غالبا ما تجعل من الاستثمار في أسهم غير مدرجة من الأمور الصعبة بل والمستحيلة.

إن المدخرات المؤسسية وصناديق التقاعد تشكل احتياطيا استثماريا يساعد على تحفيز نمو الاقتصاد وذلك بالاستثمار في المؤسسات التي تدر الثروة. عادة ما يتم استثمار الجزء الأكبر من هذه الصناديق في أوراق مالية غير مرتفعة المخاطر. فضلا عن ذلك، يخضع الاستثمار في صناديق المعاشات للتوائح عدة بهدف حماية مصالح أصحاب المعاشات في المستقبل. وبات من الممارسات المقبولة بشكل كبير لدى هذه الصناديق أن تستثمر نسبة بسيطة من إجمالي أصولها في نوعيات مختلفة من الأصول البديلة من بينها صناديق رأس المال المبادر. ربما تكون هناك حاجة إلى تخفيف اللوائح للسماح بتنفيذ مثل هذه الاستثمارات، كما ينبغي إيجاد سوابق ليهتدي بها أمناء الاستثمار. ففي بريطانيا على سبيل المثال، بات من المعتاد لصناديق المعاشات للحكومة المحلية أن تستثمر حتى 5% من أموالها في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة. ونظرا للانخفاض الهائل في المدخرات المؤسسية في تركيا، فحتى إذا كان للمؤسسات التركية أن تتبع هذه الأعراف فإنها لن تستطيع المساهمة بشكل كبير في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدون زيادة كبيرة في المدخرات المؤسسية. وبناء عليه، إذا استطاعت تركيا زيادة المدخرات المؤسسية، فسيكون باستطاعتها استثمار هذه المدخرات في مجالات مثمرة للغاية.

الجدول 16: الأصول المالية للمستثمرين المؤسسيين في دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي

4.44	تركيا
7.19	جمهورية سلوفاكيا
9.65	بولندا
11.7	المكسيك
14.27	المجر
15.14	جمهورية التشيك
27.45	اليونان
46.53	النرويج
51.87	البرتغال
61.86	أسبانيا
73.69	النمسا
77.22	كوريا
80.99	ألمانيا
81.91	فنلندا
93.96	إيطاليا
94.67	اليابان
103.23	الدنمارك
109.02	بلجيكا
113.64	أيسلندا
115.81	كندا
129.73	أستراليا
131.84	فرنسا
153.55	السويد
190.88	بريطانيا
190.94	هولندا
191.01	الولايات المتحدة
232.66	سويسرا
4337.2	لكسمبورج

إن دراسة البيانات⁷³ المتوفرة حول الصناديق المتبادلة وصناديق المعاشات في تركيا توضح أن هذه المؤسسات تستثمر في الأسهم إلى حد ما. وبينما يجوز أن هذه المؤسسات مرخص لها بالاستثمار في شركات على أساس الفئة الثانية أو بورصات النمو، ليس من الواضح ما إذا كان مسموح لها بالاستثمار في أسهم غير مدرجة. على أية حال، نظرا لانخفاض حجم المدخرات المؤسسية، وفي ضوء حقيقة أن المستثمرين المؤسسيين يضعون جزءا صغيرا من إجمالي أصولهم في أصول بديلة،

⁷³ البيانات مقدمة من بورصة اسطنبول في نوفمبر 2004.

نجد أن المؤسسات التركية ليس لديها قدرة كبيرة على تقديم تمويل كبير لقطاع رأس المال المبادر في الوقت الحالي.

أحد الأشكال المفيدة للاستثمار المؤسسي ذو الصلة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المرتفعة النمو يتكون من أدوات استثمارية خاصة مصممة خصيصا للاستثمار في رأس المال المبادر. أدخلت مجموعة كبيرة من الدول الأوروبية هذه الأدوات وعادة ما يصاحبها خفض في الضرائب وتخفيف ضرائب مكاسب رأس المال. الأمثلة على ذلك هي صناديق رأس المال المبادر في بريطانيا وصناديق الاستثمار في الابتكار في فرنسا. يمكن لهذه الصناديق أيضا الاستثمار في الشركات المدرجة في المستوى الثاني أو في بورصات النمو. عادة ما تتمتع هذه الصناديق بنفس الميزات الضريبية مثل الاستثمار المباشر في شركات الابتكار كما هو موضح أعلاه. ويبدو أن هناك شركتان لصندوق رأس المال المبادر في تركيا أسهما بنك فاكف وبنك إس. وقد تم إدراج أسهم بنك فاكف في البورصة بينما يخطط بنك إس في طرح أسهمه للجمهور.

3-4-4 تقديم حوافز مالية لدعم استثمار رأس المال في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

كما أشرنا في القسم 1-1-4 إن أكثر العيوب المالية في النظام التركي هي ارتفاع معدلات الضرائب والازدواج الضريبي على عائدات الاستثمار مما يؤدي إلى تشجيع الشركات على تفادي القنوات الرسمية والعمل في "الاقتصاد الرمادي". وبناء عليه، ينبغي أن تتمثل الأولوية الأولى في جعل الملعب متكافئا للجميع وذلك بتقليل معدلات الضرائب الهامشية وتبسيط رموز الضرائب.

يوجد في الوقت الحالي إعفاءات ضريبية للمستثمرين الذين يستثمرون في صناديق رأس المال المبادر المعترف بها. وهذا الإجراء قادر على تشجيع المؤسسات التي تصل إلى المرحلة التي تؤهلها للحصول على رأس المال المبادر الرسمي، لكنها لا يعطي أي ميزة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لا تستطيع الوصول إلى رأس المال المبادر الرسمي. ينبغي على النظام الضريبي أن يوفر إعفاءات ضريبية للمستثمرين في برامج مثل ملائكة الأعمال.

يحصل المستثمرون في رأس المال المبادر التركي على خصومات في الضرائب في وقت الاستثمار، ويتأهلون للحصول على إعفاءات ضريبية على الاستثمارات طويلة الأجل. وهذا يتفق مع الممارسات الدولية.

وفي نفس الوقت من المهم انتهاج سياسة حذرة فيما يتعلق بالحوافز الضريبية. فالمزايا الضريبية غير الهادفة يمكن أن يكون لها تأثير يتمثل في تحويل الأموال إلى القطاع كوسيلة للتهرب من الضرائب بدون أن يستفيد منها الاقتصاد الرسمي.⁷⁴

4-4-4 جذب رأس المال المبادر الأجنبي

واجهت معظم دول أوروبا الجنوبية ودول وسط أوروبا في الفترة الانتقالية نقصا في المدخرات المؤسسية ومهارات رأس المال المبادر شأنها شأن تركيا. ونتيجة لذلك، تقدم شركات رأس المال الأجنبيية معظم التمويل. وفي الوقت الحالي، يصل إجمالي حجم المبالغ المخصصة في سوق رأس المال المبادر التركي بحوالي 250 مليون دولار أمريكي. كل هذا المبلغ تقريبا يأتي من الخارج، نظرا أن القواعد التنظيمية والضريبية المحلية لم تختبر بعد، وغالبا ما يفضل المستثمرون الدوليون التعامل من خلال الصناديق الخارجية. وبينما لا يعتبر هذا من الأوضاع الجيدة على المدى الطويل، إلا أن وجود عدد كبير من أصحاب رأس المال الأجانب يمكن أن يساعد في انطلاق صناعة محلية أصلية، يمكن أن تصبح مستدامة ذاتيا في مرحلة لاحقة عندما تبدأ المهارات المحلية والمدخرات المؤسسية في الظهور بكميات مهمة.

إن تشجيع شركات رأس المال المبادر الأجنبيية على تعزيز تواجدها في تركيا ينبغي أن يكون أحد الأولويات التي تساعد في تحسين احتمالات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة. ذلك لأن فتح السوق التركي لممارسات أصحاب رأس المال الأجانب يساعد في التعرف على السياسات الجامدة في النظام، ويمكن لشركات رأس المال المبادر التركية تعديل ممارساتها لتتفق مع المعايير والمستويات الدولية. وينبغي مراجعة أي لوائح من شأنها التمييز ضد المستثمرين الأجانب في رأس المال المبادر.

وفي نفس الوقت لدى تركيا اتحاديين متنافسين لرأس المال المبادر، ومن شأن ذلك أن يصعب عملية التوصل على مواقف موحدة والدخول في حوار مع الشركاء الدوليين. وبناء عليه فإنه من الأفضل توحيد هاتين الجهتين.

4-5 أدوات الخروج

يحتاج رأس المال المبادر إلى أدوات للخروج لكي يزدهر. تنتهي معظم عمليات رأس المال المبادر بمبيعات تجارية (بما في ذلك قيام الإدارة بشراء الشركة أو شراء أوراقها المالية). ونظرا لانخفاض عدد الصفقات في تركيا، من الصعب التأكيد على

⁷⁴ ربما يكون من الأفضل أداء تقييم كلي لأثر السياسة الضريبية على الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة. لذلك، أجرت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية تقييما للسياسة الضريبية على الاستثمار الأجنبي المباشر، وتوصلت إلى عدد من الاستنتاجات المتعلقة بالاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. انظر "تقييم السياسة الضريبية والتصميم دعما للاستثمار المباشر: دراسة لعدد من الدول في جنوب شرق أوروبا." مركز منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية للسياسة الضريبية والإدارة بالتعاون مع فريق ميثاق الاستثمار، مديرية الشؤون المالية والشركات بمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، ديسمبر 2002.

ما إذا كان هناك أي عقبات تعترض أنشطة الاندماجات والحيازات وتؤدي إلى إعاقة استثمار رأس المال المبادر.

إن أحد مصادر الخروج المحتملة يتمثل في شراء الشركات التركية من قبل مستثمرين إستراتيجيين أجانب. ترتبط هذه الظاهرة ارتباطا وثيقا بالاستثمار الأجنبي المباشر. تشير البيانات إلى أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على تركيا تقل بكثير عنها إلى الدول الأخرى في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية التي هي في مستويات متقاربة من التنمية. لذلك من المستحسن أن تقوم تركيا بمراجعة نظام الحوافز المقدمة للاستثمار الأجنبي المباشر لكي تتمكن الشركات التركية من تطوير علاقات إستراتيجية مع المستثمرين الأجانب.

لا يوجد إلا عدد قليل جدا من صفقات خروج رأس المال المبادر عن طريق الاستكتاب العام في دول المنظمة. فمذ انهيار سوق التكنولوجيا في عام 2000، انخفض عدد عمليات طرح الأسهم للاكتتاب العام في معظم الأسواق. وعلى الرغم من ذلك، فإن إمكانية الخروج من خلال الاكتتاب العام لها قيمة كبيرة في تعزيز الطموحات فيما بين أصحاب الأعمال، كما أنه يساعد في تقييم الشركات المدرجة وغير المدرجة على السواء.

يوجد بالفعل سوق وطني ثاني في بورصة اسطنبول مصمم خصيصا لتلبية احتياجات الشركات الصغيرة. يتسم هذا السوق بتخفيف إجراءات الإدراج. إلا أن اهتمام الشركات بالإدراج ليس كبيرا. وعلاوة على ذلك، هناك خطط لإنشاء بورصة جديدة متخصصة في شركات الابتكار. إن الافتقار إلى قاعدة للمستثمرين المحايدين، والافتقار إلى السيولة لدى الشركات المدرجة، وعدم توفر المعلومات، وعدم تغطية الشركات بحثيا هي من بين المشاكل التي غالبا ما تعوق التقدم في بورصات الفئة الثانية. من المتوقع أن يؤدي تطبيق خطة شاملة لتطوير مثل هذه البورصة إلى جلب مجموعة كبيرة من أدوات الخروج لكي تتمكن الشركات الجديدة من الوصول إلى كافة الخيارات الاستثمارية المتوفرة.

علاوة على ذلك، ينبغي الإشارة إلى أن العديد من البورصات التي صممت خصيصا لشركات التكنولوجيا العالية الخلاقة التي أنشئت في أواخر التسعينات قد أغلقت أبوابها، أو أن الكثير من الأسهم المدرجة لتلك الشركات أصبحت غير قابلة للتسييل. وبالتالي ليس من الواضح أن يشكل إنشاء سوق متخصص لمثل هذه الأسهم الحل الأمثل لتركيا. وربما يكون من الأفضل للشركات التركية أن تدرج في أسواق النمو الخارجية.

تتم الكثير من عمليات الخروج عن طريق "المبيعات التجارية"، أي الحيازات من قبل مشتري إستراتيجي وليس من خلال طرح الأسهم للاكتتاب العام. لذلك، فإن أي

حواجز أمام الاندماجات والحيازات المحلية تشكل تقليصاً لإمكانيات الخروج. وبالمثل، فإن القدرة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر تعد من الإجراءات الضرورية لفرص الخروج عن طريق البيع لمستثمرين إستراتيجيين أجانب. وينبغي في هذا السياق الإشارة إلى أن تركيا لديها كمية منخفضة للغاية من الاستثمار الأجنبي المباشر، يقل بكثير عن الدول ذات فئات الدخل المماثلة. وقد أشار أحدث استبيان أجرته منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية حول تركيا⁷⁵ إلى أن انخفاض حجم الاستثمار الأجنبي المباشر يشكل عقبة كبيرة أمام إجراءات تحقيق التكيف الهيكلي.

الجدول 17: اشتراطات سوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتكنولوجيا لبورصة اسطنبول

السوق الوطني الثاني في بورصة اسطنبول	سوق الاقتصاد الجديد في بورصة اسطنبول
- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات إمكانيات النمو	- شركات التكنولوجيا (الاتصالات، المعلومات، تكنولوجيا الحاسب الآلي، الإعلام، إلخ)
- ينبغي أن تكون مسجلة لدى مجلس أسواق رأس المال	- ينبغي أن تكون مسجلة لدى مجلس أسواق رأس المال
- لا توجد معايير كمية للالتحاق ببورصة اسطنبول	- لا توجد معايير كمية للالتحاق ببورصة اسطنبول
- يمكن إدراج الأسهم التي لا تفي باشتراطات الإدراج	

خلاصة

رأس المال المبادر

السياسات التي تساعد في تسهيل التمويل بالنسبة لرأس المال المبادر:

1- تطوير أدوات الاستثمار اللازمة. تقييم ما إذا كانت الأشكال القانونية الحالية الخاصة باستثمار رأس المال المبادر بحاجة إلى تحسين.

2- تسهيل الوصول إلى رأس المال المؤسسي. زيادة المدخرات المؤسسية في إطار الإصلاح المالي الكلي. تقييم ما إذا كانت اللوائح الحالية الخاصة بالمستثمرين المؤسسيين تعوق الاستثمار في رأس المال المبادر. تعديل

⁷⁵ الاستبيان الاقتصادي حول تركيا، 2004، صفحات 142-145.

اللوائح الخاصة بالمستثمرين المؤسسيين للسماح بالاستثمارات في رأس المال
المبادر إذا كان الاستثمار يتفق مع الإدارة الاستثمارية الحكيمة.

3- استخدام الأدوات الخاصة التي تستهدف لتسهيل الاستثمار في رأس المال
المبادر. تقييم ما إذا كانت الهياكل الحالية لشرركات استثمار رأسمال المخاطر
والصناديق بحاجة إلى تحسين.

4- تسهيل الاستثمار بواسطة شركات رأس المال المبادر الأجنبي.

5- تطوير أدوات الخروج، مراجعة القواعد الخاصة بالإدراج في المجلس
الرئيسي للبورصة، المضي قدما في برامج تطوير المجلس الخاص لشركات
النمو وتسهيل إمكانية إدراج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أسواق
النمو الأخرى.

6-مراجعة اللوائح الخاصة بالاندماجات والحيازات لتحديد ما إذا كان هناك
عقبات تحول دون إجراء المبيعات التجارية. مراجعة اللوائح لتحديد ما إذا
كانت السياسات المتبعة تعوق الحيازة الأجنبية للشركات المحلية.

7-إنشاء اتحاد وطني واحد لرأس المال المبادر لحشد التأييد، وتنقيف الحكومة
والمستثمرين والتجاربيين حول مزايا أسواق رأس المال المبادر وعملياته.

الروابط

www.businessadviceonline.org/smart

www.biotechnet.co.uk

www.barcelonanetactiva.com

www.competitiveness.org/

www.connect.org/

www.die.gov.tr/

www.dti.gov

www.dti.gov.uk/ost/

www.ebn.be/

www.eng.nsf.gov.sbir/

www.eureka.be/

http://europa.eu.int/

www.gate2growth.com

www.gencbasari.org/

www.gorillapark.com/

www.isis-innovation.com/

www.insti.de/

www.ja-ye.org/

www.kosgeb.gov.tr/

www.ktponline.org.uk/

www.lesi.org/

www.nbia.org

www.oion.co.uk/

www.oxin.co.uk/

www.publicforuminstitute.org/nde/

www.sba.gov/inv/overview.html

www.sbs.gov.uk

www.seeda.co.uk/

www.spice-group.de

www.stw.de/

www.topspin.org/

www.tusiad.org/

www.ukbi.co.uk

www.venturefest.com/

www.whitehouse.gov/

www.young-enterprise.org.uk/

www.yased.org

الجدول 18: (يرجى الرجوع إلى القسم 3-1) ملخص كامل للمقترحات الخاصة بتركيا

المؤسسات الصغيرة النشطة	البنك	المؤسسات الداعمة
خلال عملية التأسيس: - المشروعات	(أمور إلزامية عند التأسيس)	- غرفة التجارة- قسم القطاع الفرعي
رأس مال الاستثمار	- تقوم المؤسسة باختيار البنك	- عضوية الهيئات المهنية المتخصصة (حشد التأييد)
رأس المال العامل	- فتح حساب جاري	- شركة محاسبية
برمجيات المحاسبة	- فتح حساب الرواتب	- شركة تدقيق
يتوفر في كل مؤسسة ما يلي: (شبكة المعلومات والاتصالات)	- فتح حساب ائتمان	- عضوية الجمعيات البيئية
- أجهزة كمبيوتر	مصرفي (للمؤسسات التي ليس لديها ضمانا كافية من خلال صندوق ضمان الائتمان)	- عضوية اتحادات الشركات
- موقع على الإنترنت	- حساب بطاقات الائتمان	- مستشارون في الإدارة والأعمال
- بريد إلكتروني	لنقاقات العمل.	- مراكز تنمية الأعمال
- توقيع إلكتروني	(تعديل القانون المصرفي)	- عضوية المؤسسة التركية لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
(التمويل)	نشرة إلكترونية	- منتزهات التكنولوجيا، الجامعات
- ائتمان مصرفي	- تمنح القروض المصرفية بناء على المشروع.	- الأبحاث والتطوير، براءات الاختراع
- حاضنات	- دفع أقساط لصندوق الضمانات.	- دورات ندوات في مجالات التكنولوجيا، الإدارة والتسويق
- رأسمال ملائكة الأعمال	- الاكتتاب العام + الاستشارات	- شركات ضمان الائتمان (رأسمال من البنوك)
- رأسمال مبادر	(الحوافز)	- حاضنات الأعمال التابعة للمؤسسة التركية لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- استكتاب عام		- شركة مسجلة لملائكة الأعمال
(إعفاءات ضريبية)		- شركة صندوق رأس المال المبادر (مع شركة ضمان الائتمان)
- المؤسسات الصغيرة، رأسمال ملائكة الأعمال، ورأس المال المبادر، صندوق ضمان الائتمان.		- عضوية جمعية الشركات العلنية المتداولة
- إعفاء المؤسسات الصغيرة من ضريبي الدخل والشركات		