

گزارش جامع صنایع کوچک و متوسط (SMEs) ترکیه

بخش اول: توزیع بخشی و تمرکز فعالیت‌ها

۱. ساختار فعالیت این بنگاه‌ها

ساختار فعالیت این بنگاه‌ها به شدت به بخش خدمات و پشتیبانی تجاری وابسته است:

- تجارت (عمده‌فروشی، خرده‌فروشی و تعمیرات): با ۳۵٫۱ درصد، بزرگترین سهم را در میان فعالیت‌های صنایع کوچک و متوسط دارد.
- حمل‌ونقل و انبارداری: با ۱۵٫۳ درصد در رتبه دوم قرار دارد. این سهم بالا نشان‌دهنده ظرفیت عظیم ناوگان خرد ترکیه در مدیریت لجستیک و ترانزیت منطقه‌ای است.
- صنعت ساخت و تولید: اگرچه از نظر تعداد بنگاه‌ها با ۱۲٫۱ درصد در رتبه سوم قرار دارد، اما بالاترین سهم اشتغال (۲۵٫۴ درصد از کل اشتغال صنایع کوچک و متوسط) متعلق به همین بخش است.

۲. جهش هزینه‌های تولید و بهره‌وری نیروی کار

یکی از مهم‌ترین محرک‌هایی که صنایع کوچک و متوسط ترکیه را به سمت جستجوی شرکای خارجی برای تولید مشترک سوق می‌دهد، بحران هزینه‌ها است:

- جهش هزینه پرسنل: میانگین هزینه پرسنل به ازای هر کارمند در صنایع کوچک و متوسط که در سال ۲۰۱۵ تنها ۱۷ هزار لیر بود، با یک جهش خیره‌کننده در سال ۲۰۲۴ به ۲۵۳ هزار لیر رسیده است. این رقم در بنگاه‌های متوسط تا ۴۳۹ هزار لیر نیز بالا می‌رود.
- ارزش افزوده سرانه: همگام با افزایش هزینه‌ها، میانگین ارزش افزوده سرانه کارکنان نیز از ۲۶ هزار لیر (سال ۲۰۱۵) به ۴۷۹ هزار لیر ارتقا یافته است که نشان‌دهنده تلاش این بنگاه‌ها برای حفظ بهره‌وری در شرایط تورمی است.

۳. سطح فناوری، تحقیق و توسعه

- پاشنه آشیل صنایع تولیدی خرد: وابستگی به فناوری‌های پایه است.
- کلاس فناوری: ۵۴٫۸ درصد از صنایع کوچک و متوسط فعال در بخش تولید، در کلاس «فناوری پایین» دسته‌بندی می‌شوند. در کل ترکیه تنها ۳۷۹۰ بنگاه موفق شده‌اند در کلاس فناوری بالا (High-tech) تولید کالا کنند.

- پویایی نوآوری: با وجود سطح پایین فناوری عمومی، این بنگاه‌ها ۲۸٫۸ درصد از کل هزینه‌های تحقیق و توسعه شرکتی (معادل ۱۱۹ میلیارد و ۱۵۱ میلیون لیر) را انجام داده و موفق به ثبت ۶۱۵ اختراع (از مجموع ۱۴۱۷ درخواست شده) شده‌اند که ۴۳٫۷ درصد از پرسنل تحقیق و توسعه کل کشور را نیز در خود جای داده‌اند.

بخش دوم: پویایی تجارت خارجی و جهت‌گیری‌های استراتژیک

۱. تراز تجاری و سهم از بازار جهانی

- صادرات: این بنگاه‌ها در سال ۲۰۲۴ موفق به صادرات ۷۶ میلیارد دلار کالا شدند که معادل ۲۹٫۶ درصد از کل صادرات ترکیه است. نکته حائز اهمیت این است که ۹۱٫۰۱ درصد از محصولات صادراتی آنها از نوع صنعتی-تولیدی است (شامل ۱۲٫۶ درصد ماشین‌آلات، ۱۰٫۸ درصد پوشاک و ۷٫۵ درصد منسوجات).
- واردات: نیازهای حیاتی زنجیره تامین ارزش واردات این صنایع ۵۱ میلیارد دلار، معادل ۱۵٫۹ درصد از کل واردات ترکیه بوده است. گلوگاه‌های وارداتی و نیازهای اصلی آنها شامل ماشین‌آلات و تجهیزات (۱۶ درصد)، فلزات اساسی (۱۴٫۹ درصد) و مواد شیمیایی (۱۲٫۵ درصد) است. این سه قلم فرصت‌های طلایی برای تامین‌کنندگان پتروشیمی و صنایع فلزی ایران محسوب می‌شوند.

۲. چرخش جغرافیایی و جهت‌گیری بازارهای هدف

- تمرکز سنتی (اروپا و آسیا): به طور سنتی، اروپا بزرگترین شریک این بنگاه‌هاست (۴۸ درصد از صادرات و ۴۸٫۱ درصد از واردات). آسیا نیز در رتبه دوم قرار دارد (۳۴٫۳ درصد از صادرات و ۴۲٫۹ درصد از واردات).
- چرخش به سمت آسیا پاسیفیک: پایش‌های اواخر سال ۲۰۲۵ نشان می‌دهد صنایع کوچک و متوسط ترکیه در حال تنوع‌بخشی شدید به مقاصد صادراتی خود هستند. در حال حاضر ۶۷ درصد از این بنگاه‌ها با منطقه آسیا پاسیفیک (به ویژه کره جنوبی، چین و ژاپن) و ۴۶ درصد با خاورمیانه تجارت مستمر دارند که بالاترین نرخ در میان بنگاه‌های مشابه در منطقه است.

بخش سوم: توزیع جغرافیایی و قطب‌های تمرکز صنعتی

شناخت پراکندگی جغرافیایی این صنایع برای هدف‌گذاری دقیق شبکه‌های ارتباطی و تجاری ضروری است:

- منطقه مرمره (استانبول، بورسا، قوجاایلی، تکیرداغ) : قلب تپنده صنایع کوچک و متوسط ترکیه است. بیش از ۴۰ درصد از کل این بنگاه‌ها در این منطقه متمرکز شده‌اند. خوشه‌های صنعتی قطعه‌سازی خودرو، نساجی، مواد شیمیایی و ماشین‌آلات پیشرفته در این جغرافیا قرار دارند.
- منطقه اژه (ازمیر، مانیسا، دنیزلی) : دومین قطب بزرگ اقتصادی با تمرکز بر صنایع تبدیلی کشاورزی و مواد غذایی، نساجی خانگی و تولید قطعات صنعتی.
- آناتولی مرکزی (آنکارا، قونیه، کایسری) : قطب در حال رشد صنایع متوسط، به ویژه در حوزه ماشین‌آلات، قطعات و تجهیزات دفاعی کوچک و مبلمان.
- آناتولی شرقی و جنوب شرقی (غازی ائتپ، وان، آغری) : هاب بزرگ صنایع کوچک و متوسط در صنایع غذایی، بسته‌بندی و فرش برای صادرات به خاورمیانه است. با این حال، استان‌های شرقی و هم‌مرز با ایران (مانند وان و آغری) بیشتر میزبان بنگاه‌های خدماتی ترخیص کاری و تجارت خرد هستند که لزوم توسعه زیرساخت‌های تولیدی در مجاورت مرزها را برجسته می‌کند.

بخش چهارم: تحولات ساختاری قانونی و سیاست‌های نوین

۱. ارتقای سقف تعریف قانونی صنایع کوچک و متوسط

بر اساس مصوبات جدید، سقف درآمد خالص فروش سالانه برای قرار گرفتن در دسته صنایع کوچک و متوسط از ۵۰۰ میلیون لیر به ۱ میلیارد لیر افزایش یافته است. این تغییر باعث شده تا دامنه شمول این بنگاه‌ها گسترده‌تر شده و شرکت‌های بزرگ‌تر بتوانند از یارانه‌ها، معافیت‌های مالیاتی و بسته‌های حمایتی دولتی بهره‌مند شوند.

۲. بسته‌های حمایتی کلان

در اوایل سال ۲۰۲۶، سازمان توسعه صنایع کوچک و متوسط ترکیه (KOSGEB) از یک بسته اعتباری بی‌سابقه ۱۰۰ میلیارد لیری برای صنایع تولیدی رونمایی کرد. این تسهیلات تا سقف ۵۰ میلیون لیر برای هر بنگاه با اقساط بلندمدت نشان‌دهنده تلاش حاکمیت برای حفظ تاب‌آوری زنجیره‌های تامین داخلی است.

۳. چالش‌های تحول دیجیتال و گذار به اقتصاد سبز

- بلوغ دیجیتال: گزارش‌های جدید اتحادیه اتاق‌ها و بورس‌های کلای ترکیه (TOBB) و نهادهای بین‌المللی نشان می‌دهد که اگرچه ۷۶ درصد از بنگاه‌ها به اهمیت استراتژی دیجیتال واقف‌اند و ۴۳ درصد در فرآیندهای خود از فناوری‌های هوش مصنوعی استفاده می‌کنند، اما همچنان در استخدام پرسنل متخصص و تامین سرمایه برای نوسازی تکنولوژیک با محدودیت مواجه‌اند.

- فشار اقتصاد چرخشی و سبز: با توجه به وابستگی شدید صادراتی به اروپا، صنایع کوچک و متوسط تولیدی (به ویژه در نساجی و مواد شیمیایی) تحت فشار فزاینده‌ای برای انطباق با استانداردهای اقتصاد «سبز» و کاهش ردپای کربن هستند. در حال حاضر تنها ۱۳ درصد از این بنگاه‌ها محصولات کاملاً منطبق با استانداردهای سبز ارائه می‌دهند.

بخش پنجم: گلوگاه‌های لجستیکی در کریدورهای مشترک

- صادرات و واردات بنگاه‌های کوچک به دلیل حجم پایین سرمایه عمدتاً به صورت خرده‌بار و از طریق شبکه ترانزیت جاده‌ای انجام می‌شود.
- این ماهیت انعطاف‌پذیر آنها را در برابر اصطکاک‌های مرزی به شدت آسیب‌پذیر کرده است: مشکل ظرفیت اسکن و ایستایی مرزی، تعدد اقلام در محموله‌های خرده‌بار یا گروپاژ احتمال ارجاع کامیون‌ها به بازرسی فیزیکی را افزایش می‌دهد.
- کمبود اسکنرهای ایکس‌ری متناسب با حجم ترافیک در گوربولاغ و قطعی‌های سیستم گمرکی منجر به خواب طولانی مدت (گاهی ۳ تا ۷ روز) کامیون‌ها می‌شود.
- هزینه‌های سربار و سوخت: تفاوت فاحش قیمت سوخت میان دو سوی مرز منجر به اعمال رویه‌های سخت‌گیرانه مانند دیپزنی و پلمپ‌بک‌ها شده است. این توقف‌ها هزینه تمام‌شده حمل و نقل را بالا برده و سرمایه در گردش محدود بنگاه‌های خرد را بلوکه می‌کند که مستقیماً رقابت‌پذیری آنها را در بازارهای منطقه‌ای از بین می‌برد.

بخش ششم: راهبردهای عملیاتی و توصیه‌های کاربردی برای توسعه همکاری‌های اقتصادی

۱. استراتژی تولید مشترک برای بازارهای سوم

- بنگاه‌های خرد دو کشور نباید صرفاً به چشم بازار مصرف به یکدیگر نگاه کنند. بهترین مدل همکاری، ترکیب مزیت‌های نسبی مکمل است:
 - تامین انرژی مقرون‌به‌صرفه، نیروی کار در دسترس و مواد اولیه خام (پتروشیمی و معدنی) توسط تولیدکنندگان ایرانی
 - انتقال فناوری پایه، ماشین‌آلات، طراحی بسته‌بندی مدرن و استفاده از مزیت دسترسی بدون تعرفه صنایع کوچک و متوسط ترکیه به بازار اروپا و آفریقا
- این ترکیب اجازه می‌دهد تا کالاها به صورت نیمه‌ساخته تولید شده و در قالب برندسازی مشترک به بازارهای ثالث صادر شوند.

۲. هدف گذاری بخشی هوشمند

- تمرکز همکاری‌ها باید بر بخش‌های دارای پتانسیل بالا و کم‌ریسک باشد:
 - زنجیره تامین نساجی و پوشاک: با توجه به سهم ۱۰٫۸ درصدی پوشاک در صادرات ترکیه و نیاز مبرم کارگاه‌ها به الیاف و نخ (به دلیل افزایش ۲۵۳ هزار لیری هزینه‌های پرسنلی داخلی)، کارگاه‌های ریسندگی ایرانی می‌توانند به عنوان پیمانکاران فرعی مطمئن وارد عمل شوند.
 - صنایع غذایی و کشاورزی تبدیلی: ادغام ظرفیت‌های محصولات پایه کشاورزی با ماشین‌آلات پیشرفته فرآوری و بسته‌بندی در ترکیه.
 - قطعه‌سازی خودرو: بازار افترمارکت؛ یکسان‌سازی استانداردهای ریخته‌گری و تراشکاری در کارگاه‌های کوچک دو طرف برای تامین مشترک قطعات یدکی ناوگان حمل و نقل خاورمیانه و آسیای میانه و قفقاز.
 - مواد شیمیایی و فلزات اساسی: با توجه به سهم مجموعاً ۲۷ درصدی این دو قلم در کل واردات صنایع کوچک و متوسط، شبکه‌سازی مستقیم خریداران خرد ترک با بورس کالا و تولیدکنندگان پایین‌دستی پتروشیمی ایران یک ضرورت اقتصادی است.

۳. توسعه مکانیزم‌های تسویه مالی جایگزین

- محدودیت‌های سنتی بانکی بزرگ‌ترین سد راه تجارت خرد است. توسعه ابزارهای نوین امری حیاتی است:
 - پلتفرم‌های تهاتر با محوریت اتاق‌های بازرگانی استان‌های مرزی (اتاق‌های تبریز، ارومیه با وان و ارزروم) طراحی شود تا نیازهای وارداتی یک بنگاه SMEs در ترکیه با محصولات صادراتی یک بنگاه هم‌تا تهاتر شود و جریان فیزیکی ارز به حداقل برسد.

۴. استقرار مدیریت یکپارچه مرزی

- برای حل بحران رسوب کالا و افزایش سرعت ترانزیت خرده‌بارها، تغییر پارادایم از «دو گمرک متوالی» به «ایستگاه مشترک بازرسی مرزی» و ایجاد لاین‌های سریع‌ترخیص (کریدور سبز) ویژه محموله‌های SMEs دارای صلاحیت، اصلی‌ترین گام برای روان‌سازی لجستیک است.