

# بهبود دستیابی شرکت‌های کوچک و متوسط به خدمات عمومی: مروری بر تجربه کشورهای منتخب\* (قسمت اول)

مرکز تجارت بین الملل  
ترجمه حسن شفیعی نیا  
(لیسانس مترجمی زبان)

این کتاب چندین هدف را دنبال می‌کند:

نخست، تلاش می‌کند درک عمومی مردم در مورد نحوه کمک برنامه‌های خدمات عمومی به شرکت کوچک و متوسط در برای بالا بردن توان رقابت و صادرات، بالا رود. مقررات خدمات عمومی می‌تواند کار این شرکت‌ها و مهارت‌های تولید را توسعه دهد و موجب بالا رفتن توان رقابت در داخل و به احتمال قوی گسترش بازارهای صادرات شود.

دوم اینکه، این کتاب به دولت کمک می‌کند تا چگونگی تهیه و اجرای برنامه‌های خدمات عمومی برای این شرکت‌ها را خوب درک کند. این کتاب آن‌ها را قادر می‌کند تا به پیامدهای انتخاب‌های گوناگون در انتخاب و اجرای چنین برنامه‌هایی پی ببرند و از فنون موجود برای کمک به آن‌ها آگاه باشند.

سوم اینکه، این کتاب اطلاعات لازم را در اختیار انجمن‌های صنایع و اتاق‌های بازرگانی می‌گذارد؛ بنابراین آن‌ها می‌توانند به طور موثر با دولت و صنایع برای کمک به این شرکت‌ها همکاری کنند.

## مقدمه

این کتاب تلاش می‌کند تا بهترین اصول تحلیلی و عملی را درباره با نقش خدمات عمومی در کمک به شرکت‌های کوچک و متوسط ارائه کند. هدف این کتاب دولت‌ها، این شرکت‌ها و گروه‌های فشار (اتاق‌های بازرگانی، انجمن صنایع و انجمن‌های شرکت‌های کوچک و متوسط) در کشورهای در حال توسعه است. نقش این شرکت‌ها در تحقق یافتن سود از

تجارت چیست؟ توانایی آن‌ها برای ایجاد رشد صادرات مشخص و ثابت شده است. آن‌ها در ایجاد فرصت‌های شغلی و توزیع منافع توسعه اقتصادی نقش مهمی دارند.<sup>(۱)</sup>

پرسش اساسی که این کتاب طرح می‌کند این است: با فرض هدف افزایش صادرات در کشورهای در حال توسعه، آیا دولت‌ها می‌توانند از برنامه‌های خدمات عمومی در کمک به شرکت‌های کوچک و متوسط برای تبدیل شدن به صادرکنندگان بزرگ استفاده کنند؟

«مرکز تجارت بین الملل» در کتابی با عنوان «...» به بررسی نقش شرکت‌های کوچک و متوسط در ارتقای توان صادراتی و سازماندهی؟؟؟ فعالیت‌های اقتصادی پرداخته است. این قسمت که مقدمه فصل اول این کتاب را در بر می‌گیرد، به چارچوب و الگوی سازمانی لازم برای ارزیابی عملکرد این شرکت‌ها و همینطور تجارب آن‌ها در کشورهای مختلف می‌پردازد.

## پیشگفتار

شرکت‌های کوچک و متوسط «اس.ام.ای‌ها» نقش مهمی در رشد و توسعه کشورها دارند. آن‌ها توانایی لازم برای تبدیل شدن به صادرکنندگان بزرگ، بالا بردن رشد اقتصادی و از بین بردن فقر در بین گروه‌های مختلف جامعه را دارند. (بدرینه ۱۹۹۷؛ بدرینه و کیپال ۱۹۹۷) با وجود این، آثار مکتوب زیادی در مورد سیاست‌های خدمات عمومی وجود ندارد که بتوانند شرکت‌های کوچک و متوسط را در رقابتی شدن و امر صادرات کمک کند. چه نقشی دولت در بخش خدمات عمومی برای بالا بردن مزیت‌های نسبی این شرکت‌ها و پایین آوردن ضرر و زیان‌های رقابتی می‌تواند داشته باشد؟

برنامه‌های خدمات عمومی در افزایش توان رقابتی صادرات شرکت‌های کوچک و متوسط چه نقشی می‌تواند داشته باشد؟ این کتاب می‌خواهد حلال موجود را پر کند. این کتاب، تحلیلی اما قابل فهم است و

بر تاثیر رویکردهای مختلف در کمک به این شرکت‌ها تاکید دارد. در تهیه این کتاب، نویسندگان تلاش کرده‌اند همه جوانب برنامه‌ها را در نظر بگیرند به طوری که سیاستگذاران، دولت‌ها، شرکت‌های کوچک و متوسط و نمایندگانشان، به علاوه مصرف‌کنندگان و شرکت‌های بزرگ می‌توانند براساس مدارک و شواهدی از کشورها بفهمند که چگونه برنامه‌های خدمات عمومی دولت می‌تواند شرکت‌های کوچک و متوسط را یاری دهد.



## سطوح جهانی خدمات عمومی

بازارهای خدمات عمومی در اکثر کشورها گسترده است، صرف نظر از اینکه آن کشور صنعتی باشد یا در حال توسعه. اطلاعاتی در مورد بازارهای خدمات عمومی در زیر ارائه شده است:

در بیشتر کشورهای عضو «اتحادیه اروپا» خدمات عمومی در حدود ۱۰ تا ۱۵ درصد تولید ناخالص داخلی یا ۲۵ تا ۳۰ درصد مخارج عمومی تخمین زده می‌شود. اهمیت اقتصادی خدمات عمومی را در اروپا نباید نادیده گرفت. مسئولین دولتی و اتحادیه اروپا سالانه ۷۲۰ میلیارد دلار برای خدمات و کالا هزینه می‌کنند. در سال ۱۹۹۴ خدمات عمومی ۱۱/۵ درصد تولید ناخالص داخلی ۱۵ کشور عضو اتحادیه اروپا یا اقتصادهای مشترک بلژیک، دانمارک و اسپانیا را شامل می‌شد. همچنین براساس محاسبات «سازمان ایالات‌های آمریکا» (OAS) و «بانک توسعه داخلی آمریکا»، دولت‌ها معادل ۲۰ درصد از تولید ناخالص داخلی کشورهای آمریکای لاتین را در خدمات عمومی هزینه می‌کنند. (او. ای. اس ۱۹۹۵). «سازمان ایالات‌های آمریکا» برآورد کرده است که در «منطقه آزاد تجاری آمریکای شمالی» (نفتا) کل خدمات عمومی دولت نزدیک به یک تریلیون دلار آمریکا است. بخش مهم خدمات عمومی در حدود ۳۵ درصد در ایالات متحده آمریکا، ۳۰ درصد در کانادا و ۷۴ درصد در مکزیک برآورد می‌شود. (مک کناو کائو ۱۹۹۳) کانادا، مکزیک و آمریکا کشورهای فدرال هستند و بنابراین خدمات عمومی مهمی نیز در سطوح پایین‌تر وجود دارد که در این بررسی در نظر گرفته شده است. در شرق آسیا خدمات عمومی حدود ۲۰ تا ۴۰ درصد تولید ناخالص داخلی تخمین زده می‌شود. البته، به علت تمرکز زدایی در بسیاری از کشورهای این منطقه این اطلاعات قابل اعتماد نیست. آفریقا هم دارای همین ویژگی تمرکز زدایی و دچار کمبود منابع برای گردآوری آمار در مورد خدمات عمومی است. برآورد صحیح از میزان خدمات عمومی و تعیین اهداف در نظر گرفته

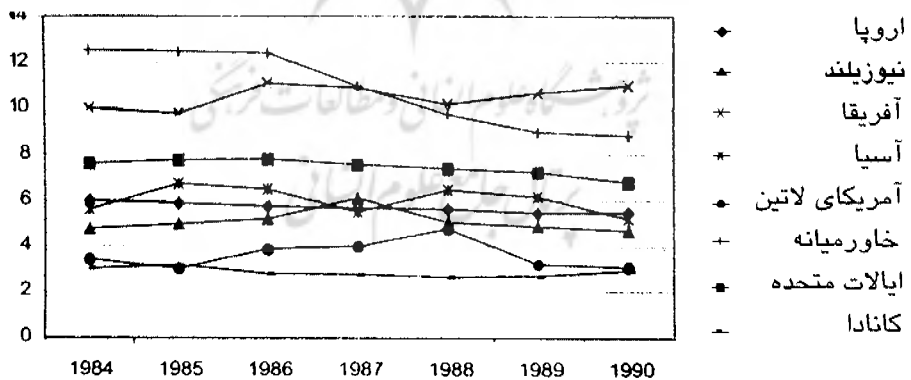
شده برای شرکت‌های کوچک و متوسط در بیشتر کشورها مشکل است. بسیاری از دولت‌ها نه در مورد خدمات عمومی و نه در مورد قراردادهای این شرکت‌ها آمارهای درستی ارائه نمی‌کنند.

علاوه بر این، خدمات عمومی بین وزارتخانه‌ها و همچنین بین دولت مرکزی و زیرمجموعه‌هایش غیرمتمرکز است؛ این امر نیز ارزیابی نقش این شرکت‌ها را مشکل می‌کند. به رغم مشکلات در اندازه‌گیری، مقایسه‌های بین‌المللی که مجموعه‌ای از کشورها را پوشش دهد امکان‌پذیر است به شرطی که خدمات اصلی دولت فقط بررسی شود. نمودار (۱) خریدهای اصلی کالا و خدمات، به جز حقوق‌ها، را در ۲۷ کشور منطقه نشان می‌دهد. (۳) میزان خدمات دولتی مرکزی به طور قابل ملاحظه‌ای در بین کشورها متفاوت است. این میزان بین پنج تا هشت درصد تولید ناخالص داخلی در کشورهای صنعتی به جز کانادا است. به نظر می‌رسد که کشورهای آمریکا لاتین به طور نسبی خدمات کمتری داشته‌اند که معادل سه تا چهار درصد تولید ناخالص داخلی است. در کشورهای خاورمیانه و آفریقا. با تولیدات ناخالص داخلی پایین‌تر. میزان خدمات دولت بین ۹ تا ۱۳ درصد تولید ناخالص داخلی است.

تجزیه و تحلیل رسمی آماری تأیید می‌کند که درصد خریدهای دولت مرکزی از تولید ناخالص داخلی در کشورهای در حال توسعه بیشتر از کشورهای صنعتی است. (۴)

در نهایت، همان‌طور که از نمودار (۱) مشخص است به جز خاورمیانه، تغییر قابل توجهی در میزان خریدهای دولت مرکزی در زمان‌های مختلف وجود ندارد. از کشوری تا کشور دیگر، به طور خلاصه، خریدهای کالا و خدمات دولت مرکزی (به غیر از حقوق‌ها) متفاوت است و بین ۳ تا ۱۲ درصد تولید ناخالص داخلی است. بخش مهمی از آن شامل هزینه بازسازی است. به غیر از ساخت و ساز، سایر خریدها از ۲/۵ درصد تا ۸ درصد تولید ناخالص داخلی (GDP) است.

نمودار (۱) - خدمات عمومی به عنوان درصدی از تولید ناخالص داخلی



یادداشت: اروپا: اتریش - بلژیک - آلمان - هلند - سوئد - بریتانیا  
آفریقا: بوتسوانا - مراکش - آفریقای جنوبی - تانزانیا  
آسیا: هند - مالزی - سنگاپور  
آمریکای لاتین: برزیل - مکزیک - اروگوئه - ونزوئلا  
خاورمیانه: مصر - اسرائیل - اردن - ترکیه

منبع: F. Trion fetti, Trade in Public Procurement: The Perspective of Small Open Economies, London School of Economics and Political Science (1998).

مقایسه خریدها در همه سطوح دولت در کشورهایی که اطلاعات مرتبط را ارائه می‌دهند، ممکن است از جمله ایالات متحده و بعضی از کشورهای اروپایی (اتریش، فرانسه، آلمان، ایتالیا، نروژ و سوئد). مقایسه این کشورها در نمودار (۲) ارائه شده است. نمودار نشان می‌دهد که خریدها در همه سطوح دولت به ۲۰ درصد تولید ناخالص داخلی، در کشورهای توسعه یافته، می‌رسد. (۵)

## اهمیت معیارهای اجتماعی در برخی کشورها

علاوه بر جنبه‌های اقتصادی صریح برنامه‌های مربوط به شرکت‌های کوچک و متوسط، همکاری با این شرکت‌ها در بعضی از کشورها براساس سیاست‌هایی است که ممکن است در چارچوب بحث کارایی یا رشد اقتصادی نگنجد. دولت‌ها ترجیح می‌دهند بر اهداف تجویزی مانند ثبات سیاسی، همبستگی اجتماعی، از بین بردن تبعیض نژادی و قومی، تکثر فرهنگی، توزیع عادلانه ثروت در جاهایی که به دلیل دخالت‌های دولت‌های قبلی اختلاف طبقاتی وجود دارد، افزایش سریع و عادلانه اشتغال و رشد متعادل منطقه‌ای تاکید کنند. در هند، به عنوان نمونه، برنامه‌های مربوط به شرکت‌های کوچک و متوسط در دولت به عنوان وسیله‌ای برای ایجاد اشتغال برای شهروندان و کم کردن فاصله رشد و توسعه در مناطق مختلف کشور تلقی می‌شود. در ایالات متحده و آفریقای جنوبی تعدادی از این برنامه‌ها به عنوان وسیله‌ای برای ریشه کن کردن تبعیض نژادی در نظر گرفته می‌شود. موضوعات مربوط به توسعه شرکت‌های کوچک و متوسط ممکن است آشکارا اقتصادی نباشد اما دارای آثار سیاسی، اجتماعی و حتی عاطفی است؛ این اهداف ممکن است با دغدغه‌های رفاه اجتماعی کل جامعه که در مقابل گزینه‌های برگزیده در کشوری خاص قرار داد، در تعارض باشد. در حقیقت، آن‌ها از لحاظ اقتصادی ناکارآمد و برای توسعه اقتصادی زیانبار هستند و هزینه‌های سنگین اجتماعی بر جامعه تحمیل می‌کنند.

## رویکرد این گزارش

تطبيق دادن ملاک‌های اقتصادی و غیر اقتصادی یک تعادل خوب را نشان می‌دهد که همه سیاست‌های دولتی در نهایت باید به این تعادل برسند. این مقاله در مورد مزایا یا معایب برنامه‌های دولتی طراحی شده شرکت‌های کوچک و متوسط هیچ نگرش تجویزی در پیش نگرفته است. چنین سیاست‌های تجویزی، وظیفه دولت‌های مرکزی و سیاست‌گذاران است؛ به هر حال ارائه و تجویز سیاست‌های مختلف همراه با مزایا و معایب، هزینه‌ها و سودهای بالقوه است.

فصل اول تجارت و محیط سیاست‌گذاری این شرکت‌ها را توصیف می‌کند و نگاهی به موارد زیر دارد:

- محدودیت‌های این شرکت‌ها
- برای رقابت در بازار خدمات دولتی.
- مزیت‌های این شرکت‌ها در بازار

خدمات دولتی.

- آثار برنامه‌های خدمات دولتی که برای کمک به این شرکت‌ها طراحی شده‌اند.

فصل دوم تلاش خواهد کرد مفهوم شرکت‌های کوچک و متوسط را براساس تجربه کشورهای مختلف بیان کند. همچنین در این بخش، شیوه‌هایی بررسی خواهد شد که کشورهای کوچک و بزرگ، توسعه یافته و در حال توسعه برای ایجاد این شرکت‌ها در اقتصادشان به کار برده‌اند.

فصل‌های سوم و چهارم ابزارهای مورد استفاده در خدمات دولتی معطوف به کمک به این شرکت‌ها را به طور جزئی خواهد کرد؛ این بخش شیوه‌های بکار برده شده براساس میزان مداخله دولت در هر شیوه را بررسی خواهد کرد. فصل سوم اصلاح خدمات که هم برای این شرکت‌ها و هم برای معامله‌های بزرگ مفید است را در بر می‌گیرد. در عوض، فصل چهارم به ابزارهایی که برای این شرکت‌ها طرح ریزی شده‌اند، توجه خواهد کرد. با افزایش دخالت دولت، ابزارهای بررسی شده در فصل چهارم به مقوله‌های زیر تقسیم بندی می‌شوند:

۱. مساعد فنی از سوی دولت به شرکت‌های کوچک و متوسط

۲. آموزش هم از سوی دولت و هم از سوی مدیران این شرکت‌ها

۳. مساعدت مالی و یارانه برای این شرکت‌ها

۴. برنامه‌های بیمه‌کاری فرعی که آن‌ها را دولت هدایت می‌کند.

۵. پیشنهاد می‌دهد و یا شرکت‌های بزرگ را به فراهم کردن فرصت‌های بیمه‌کاری فرعی برای شرکت‌های کوچک و متوسط تشویق می‌کند.

۶. اولویت‌های پول که در آن دولت درصدی را به قیمت‌های پیشنهادی شرکت‌ها بزرگ اضافه می‌کند تا شانس شرکت‌های کوچک و متوسط را برای بردن جایزه قرارداد بالا ببرد.

۷. بازار هدف که در آن سود ویژه با ارزش چیزی که از سوی شرکت‌های کوچک و متوسط به مناقصه گذاشته می‌شوند تغییر می‌کند.

۸. فصل پنجم حاوی دستورالعمل‌هایی در مورد اجرای برنامه‌های خدمات دولتی برای کمک به شرکت‌های کوچک و متوسط است. برای مثال، یکی از موضوعاتی که این بخش آن را بررسی خواهد کرد این چنین است که به هنگام اتخاذ تصمیمی برای کمک به این شرکت‌ها گام‌های اساسی که دولت برای شروع، اجرا و اصلاح یا لغو کردن برنامه‌های می‌تواند بردارد، چیست؟

این بخش همچنین چارچوب تحلیلی برای ارزیابی سیاست‌ها و الگوی سازمانی برای سنجش خط مشی‌های مختلف ارائه خواهد کرد.

۹. به طور خلاصه، نه عامل کلیدی

الگوی نهادی به شرح زیر است:

● تعهد: تعهد گام مهمی در طرح

ریزی و اجرا برنامه‌های خدمات دولتی

تهیه شده برای کمک به شرکت‌های

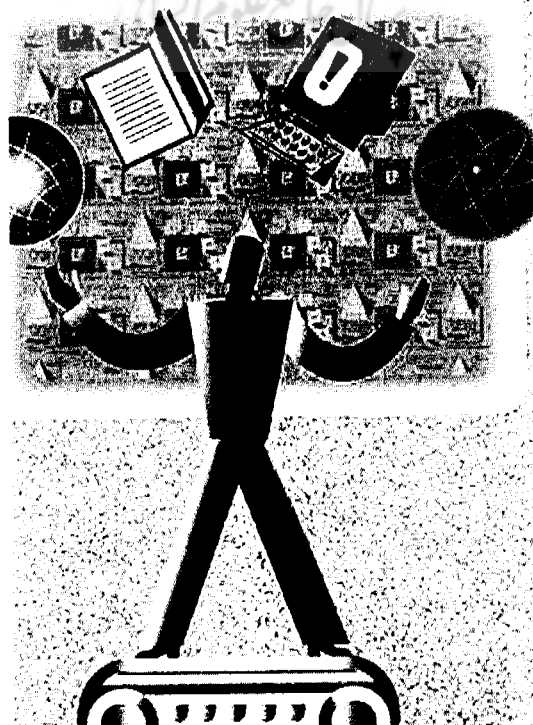
کوچک و متوسط است. برای اینکه

برنامه‌ها موفق شوند، دولت باید هم در

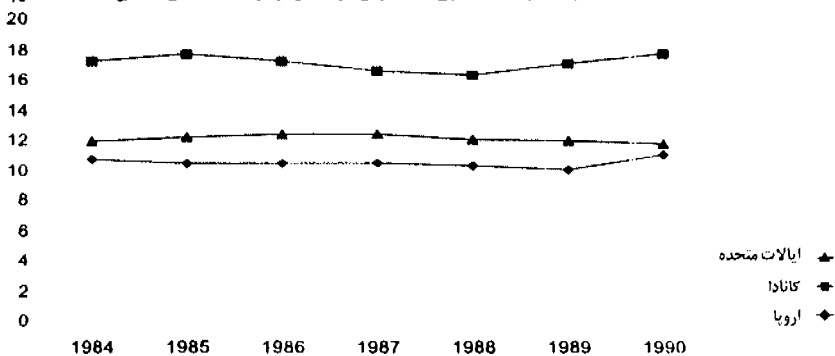
داخل سازمان‌ها و هم در بدنه حکومت

تعهد جدی بوجود آورد. گروه‌های

مختلف حکومت شامل شرکت‌های



نمودار (۲): خرید کالا و خدمات دولت در همه سطوح، به عنوان درصدی از تولید ناخالص داخلی (GDP) %



منبع: F. Trion fetti, The Government procurement Agreement and International Trade: Theory and Empirical Evidence, 1997.

کوچک و متوسط، انجمن‌ها و گروه‌های فشار علاقمند به کمک به این شرکت‌ها گروه‌های مخالف کمک به آن‌ها، اتاق‌های بازرگانی و سازمان‌های شغلی و اجتماعی باید در ایجاد برنامه نقش مهمی داشته باشند. دو نوع الگوی مشارکت شهروندان در تعیین سیاست وجود دارد: یک نوع، الگوی سیاسی است که براساس تکثر مشارکتی بنا نهاده شده است و به هر شخص در سیاست دولتی حق رای می‌دهد. نوع دیگر، الگوی اقتصادی است که با ناکارآمدی‌های موجود در استفاده فرایندهای سیاسی برای انتقال منابع کمیاب از گروهی به گروهی دیگر مرتبط است. جنبه‌های مهم این

### ● دستور عمل‌های اجرایی: علاوه بر چارچوب قانونی یا نظارتی،

توصیه‌های مفصلی لازم است تا اطمینان حاصل شود قانون برای ارگان‌های دولتی مجری برنامه قابل اجراست.

### ● آموزش: آموزش عامل مهمی موفقیت برنامه‌های مربوط به

شرکت‌های کوچک و متوسط است. دو مخاطب مهم آموزش، مدیران دولت و مدیران این شرکت‌ها هستند. آموزش باید محلی باشد و شرایط منطقه‌ای را شرح دهد.

### ● ارزیابی نتایج: ارزیابی و جمع‌آوری اطلاعات باید صورت گیرد تا

تضمین شود که برنامه‌ها براساس کارایی آن‌ها ارزیابی شده‌اند. کمبود مقیاس‌های آماری دقیق در اقتصادهای در حال رشد بسیار چشم‌گیر است. نه تنها اطلاعات باید با دقت جمع‌آوری شوند بلکه باید براساس مقیاس‌های معتبر و درست ارزیابی شوند. موفقیت برنامه‌ها در ابتدا باید براساس مشارکت دولت که در بالا شرح داده شد و دوم براساس تعریف‌های درست، مشخص شود. یک شیوه استاندارد برای ارزیابی اعتبار برنامه‌های دولت، تحلیل هزینه فایده است.

### ● ارزیابی و تجدیدنظر: دولت‌ها باید برای ارزیابی برنامه‌های

شرکت‌های کوچک و متوسط آماده شوند. اصلاح یا کنار گذاشتن برنامه ضروری است.

دولت‌ها باید برای اصلاح یا حتی کنار گذاشتن برنامه‌های ناکارآمد آماده شوند. اصلاح برنامه به دلایل سیاسی مشکل است. دولت‌ها باید برای کنار گذاشتن برنامه‌های ناکارآمد و حفظ برنامه‌های کارآمد اقدام کنند. موقعی که برنامه‌ای به این مرحله می‌رسد، به مرحله اول، تعهد، باز می‌گردد. دولت‌ها می‌توانند برنامه‌های اصلاح و تجدیدنظر را براساس ملاک‌ها و شیوه‌هایی که در فصل پنجم بیان می‌شود پیش ببرند تا نسبت به تامین اطلاعات مفید، مشارکت دولت و وجود مسئولیت‌پذیری اطمینان حاصل شود.

جدول (۱)، خلاصه‌ای از الگوی نهادی ارائه می‌دهد. جزییات کامل در فصل پنجم ارائه شده است.

## فصل اول:

### تجارت و محیط سیاستگذاری

این فصل چالش‌های گوناگون، مزایا و معایب برنامه‌های خدمات

تعهد، موثق بودن و دسته جمعی بودن آن است. ایجاد تعهدی موثق در یک حالت گروهی تا حدزیاد به کشور مورد بحث بستگی دارد اما ایجاد تعهد جمعی به محیط سیاستگذاری قانونی و سالم، شناسایی شرکت کنندگان بالقوه، اشاعه اطلاعات، مشورت با گروه‌های علاقه‌مند، و همکاری بین دولت، شرکت‌های کوچک و متوسط و گروه‌های صنعتی بستگی دارد.

### ● ظرفیت پایه سازمانی: توانایی دولت برای نتیجه بخش بودن

برنامه‌هایش، اساساً به توانایی دولت در نظارت، حسابرسی و اجرایی کردن سیاست‌هایش بستگی دارد. اگر سازمان‌های مورد نیاز برای اجرا برنامه‌ها حضور نداشته باشند یا ضعیف عمل کنند کارآمدی برنامه‌های دولت برای کمک به این شرکت‌ها غیرممکن یا غیر عملی خواهد شد. یک کشور باید قبل از تعیین برنامه کمک به این شرکت‌ها ظرفیت سازمانی‌انش را تعیین کند. ظرفیت پایه سازمانی نشان می‌دهد که برنامه واقعاً چه چیزی می‌تواند انجام دهد. میزان موفقیت برنامه به سازمان‌های یک کشور بستگی دارد.

### ● ساختار قانونی و نظارتی: انواع ابزارهای قانونی مورد نیاز برای

اجرای برنامه شرکت‌های کوچک و متوسط از کشوری به کشور دیگر متفاوت است. برنامه‌های مربوط به این شرکت‌ها معمولاً به صورت قانون اعلام می‌شود. بعضی از کشورها برای شرح دادن قوانین، مقرراتی را تصویب می‌کنند. نظام قانونی ممکن است برای چنین مقرراتی نیاز به مجوز نداشته باشد. در بعضی کشورها، چنین برنامه‌هایی تنها در درون حوزه اجرایی دولت، از طریق بخش نامه‌ها، مشاوره یا دستورات اجرایی، باید بدون اختیار قانونی اجرا می‌شود.

### ● سازمان: بخش مهمی از توسعه برنامه شرکت‌های کوچک و

متوسط، انتخاب ساختار سازمانی مناسب برای مدیریت برنامه‌های این شرکت‌ها است. بعضی از ارگان‌های دولتی هر کدام برنامه خاص خودشان را دارند.

در جایی که کمک این شرکت‌ها با رآی و اهداف خدمات دولتی مغایرت داشته باشد، وجود ارگان دولتی مجزا مناسب است. انتخاب سازمان به ظرفیت سازمانی کشور و محدودیت‌های منابع در داخل نظام مالی و حکومتی بستگی دارد.

جدول (۱) - الگوی سازمانی

ویژگی‌های اصلی	اجزای الگوی سازمانی
مشارکت گسترده همگانی و پذیرش توسعه بنیادی و عادلانه و دموکراتیک تعهد موثق و همگانی مشارکت گروه‌های فشار	۱. تعهد
دولت به عنوان عرضه کننده خدمات بر کیفیت و مدیریت تاکید دارد سازمان‌های دولتی و خصوصی واقعا چه چیزی می‌توانند انجام دهند؟ تاکید بر روی نتایج هماهنگ کردن برنامه‌ها با ظرفیت سازمانی نظارت، حسابرسی، اجرا سطوح داخلی و بین‌المللی	۲. ظرفیت پایه سازمانی
چیزی که در کشور شما مؤثر است تلاش برای رسیدن به استانداردهای بین‌المللی اجرا، نظارت و حمایت	۳. ساختار قانونی و نظارتی
سازمان‌های دولتی مختلف یا چیزهای تدارکاتی برعهده گرفتن مالکیت نقش محدودیت‌های منابع در بین سایر چیزها سیاست‌ها و برنامه‌های عملی تعادل بین قوانین و جهت‌گیری نقش ضعف و قدرت سازمانی دولت و شرکت‌های کوچک و متوسط	۴. سازمان
توسعه ظرفیت بهبود اطاعت پذیری حمایت از آموزش جمع آوری دقیق اطلاعات مقیاس‌ها درست آماری بی غرض براساس مقیاس‌های درست و دائمی تحلیل هزینه - فایده بصورت دوره‌ای و مرتب	۵. توصیه‌های اجرایی
نقش ظرفیت سازمانی استفاده از اطلاعات اصلاح برنامه‌ها موانع سیاسی کنار گذاشتن برنامه‌های بد	۶. آموزش
	۷. ارزیابی
	۸. ارزیابی و تجدید نظر
	۹. اصلاح یا کنار گذاشتن برنامه‌ها به عنوان اصل ضروری

ورود به بازارهای دولتی - به علت سنگین بودن شرایط ضمانت و تعهدات برای این شرکت‌ها - است.

### شرایط تعهد

دو نوع ضمانت برای حمایت تعهدات مالی در خدمات دولتی مورد نیاز است: «ضمانت‌های اجرایی»<sup>(۱)</sup> و «ضمانت‌های تقاضا»<sup>(۲)</sup> در ضمانت‌های اجرایی، موسسه مالی ضمانت می‌کند که همه شرایط قرارداد بین دولت و پیمانکار با موفقیت به انجام برسد. این ضمانت که معمولاً در ایالات متحده حدود یک درصد مبلغ تضمین شده، هزینه دارد شامل ملاک‌هایی مانند شرایط قضایی است که موقعیت را تعیین می‌کنند. طرف

دولتی برای کمک به شرکت‌های کوچک و متوسط را از دو دیدگاه مشخص می‌کند و توضیح می‌دهد. در ابتدا، این فصل به ویژگی‌های شرکت‌های کوچک و متوسط و هزینه‌ها منافع شخصی آن‌ها در جست‌وجو و اجرای قراردادهای دولتی می‌پردازد. این فصل محدودیت‌های رقابت این شرکت‌ها را در بازارهای خدمات دولتی بررسی خواهد کرد. سپس این فصل هزینه‌ها و فایده‌های برنامه‌های خدمات دولتی در کمک به این شرکت‌ها را از دیدگاه دولتی و اجتماعی بررسی خواهد کرد.

### اهداف یادگیری

در پایان این فصل شما باید با موارد زیر آشنا شوید:

- مسائل و مشکلات مرتبط با شرکت‌های کوچک و متوسط.
- محدودیت‌های رقابت این شرکت‌ها در بازارهای خدمات دولتی.
- مزیت‌هایی که رقابت کردن این شرکت‌ها در خدمات دولتی دارد.
- آثار مثبت و منفی برنامه‌های خدمات دولتی که از طرف مردم و دولت برای کمک به این شرکت‌ها طرح ریزی شده‌اند.

### شرکت‌های کوچک و متوسط در بازار جهانی: خدمات دولتی

این شرکت‌ها برای رقابت در بازارهای خدمات دولتی و بازارهای تجاری با محدودیت‌هایی روبرو هستند. این کتاب بر روی مشکلاتی که آن‌ها در بازارهای خدمات دولتی با آن مواجه‌اند، تمرکز خواهد کرد و در باره این مشکلات در بازارهای تجاری تنها یک نظر اجمالی ارائه خواهد داد.

### محدودیت‌های شرکت‌های کوچک و متوسط در رقابت

این شرکت‌ها برای رقابت در بازارهای خدمات دولتی با محدودیت‌هایی روبرو هستند. بسیاری از این محدودیت‌ها به خاطر هزینه‌های ثابت خدمات دولتی است که این هزینه‌ها برای این شرکت‌ها از هزینه‌های ثابت دولتی شرکت‌های بزرگ بیشتر است. شرکت‌های کوچک و متوسط و شرکت‌ها دو نوع هزینه پرداخت می‌کنند. هزینه‌های متغیر به کالاها و خدمات ارائه شده بستگی دارد. بعضی از شرکت‌ها برای ارائه تولیدات ویژه کارگر می‌گیرند. کارگر در اینجا یک هزینه متغیر است. هزینه ثابت، هزینه‌ای است که یک شرکت به منظور ادامه بقا، کارآمد شدن حتی در شرایطی که چیزی تولید نمی‌کند، متحمل می‌شود. هزینه‌های ثابت و متغیر، کل هزینه شرکت را شامل می‌شود.

هزینه‌های ثابت بخش عمده‌ای از کل هزینه شرکت‌های کوچک و متوسط را تشکیل می‌دهند. در نتیجه هزینه‌های ثابت فشار زیادی بر آن‌ها وارد می‌کند. به طور خلاصه، هزینه‌های شروع و ادامه حیات این شرکت‌ها بیشتر از هزینه‌های شرکت‌های بزرگ است. محدودیت‌های اصلی شرکت‌های کوچک و متوسط در ادامه بحث می‌شود.

### محدودیت‌های مالی

این محدودیت شامل دسترسی محدود شده به سرمایه بازرگانی معمول، پرداخت کند به خاطر قراردادهای دولتی، و موانع موجود بر سر راه



سوم یا ضامن نباید از شرایط قرارداد تخطی کند. اگر پیمانکار به تعهدات مشخص شده در قرارداد عمل کند ضامن می‌تواند یا مبلغ ضمانت شده را به دولت بپردازد یا اینکه پیمانکار جدیدی را برای انجام پروژه پیدا کند. مبلغ ضمانت شده از صد درصد در آمریکا تا ۳۰ درصد در اروپا متغیر است. قراردادهای ضمانتی در آسیا بیشترین رشد را داشته است. در حالی که در آمریکای لاتین به دلیل مشکلات قانونی این نوع ضمانت کمتر مورد استفاده قرار می‌گیرد.

«ضمانت‌های تقاضا» معمولاً بخش کوچکی از قرارداد را شامل می‌شود. آن‌ها با تقاضا قابل پرداخت هستند و بنابراین بدون تعیین شرایطی که پیمانکار آن را نقض کرده، قابل پرداخت هستند. بنابراین دولت می‌تواند اعلام کند که شرایط قرارداد بر آورده نشده است و از پیمانکار تقاضای جریمه کند. تنها راه پیمانکار و دولت این است که طبق قانون عمل کنند. از دیدگاه قانونی، ضمانت تقاضا بعضی مواقع یک اعتبارنامه است. خدمات عمومی در اقتصادهای در حال توسعه، استفاده از

اطلاعات و هزینه مدارک و اسناد، مانند دعوت‌نامه‌های مناقصه، مشخصات و تصاویر، را ارزیابی کنند. فناوری اینترنتی وسیله مفیدی برای پایین آوردن هزینه‌های این شرکت‌ها و دولت‌های اروپایی و آسیایی است. کاهش هزینه‌های اطلاعاتی، همگام با رشد زیرساخت‌های ارتباطی و پیشرفت در بخش ارتباطات است.

#### موانع موجود بر سر راه توسعه سرمایه انسانی

شرکت‌های کوچک و متوسط برای دستیابی به مهارت‌ها و کارگران ماهر با مشکلاتی روبه‌رو هستند. در حالی که هزینه‌های کارگر از نوع هزینه‌های متغیر است (مانند هزینه‌های آموزش) هزینه‌های پیدا کردن کارگران ماهر اساساً جزء هزینه‌های ثابت است. از این رو، اگر نیروی کار ماهر کمیاب باشد، هزینه‌های پیدا کردن کارگر هم در این شرکت‌ها بالا می‌رود. علاوه بر این اداره‌های دولتی شرایط را بررسی می‌کنند و از پیمانکاران می‌خواهند تا مهارت‌های فنی را در اختیار این شرکت‌ها بگذرانند. این موضوع مانعی برای آن‌ها است. کمبود کارگر ماهر شاید به دلیل محدودیت‌های سازمانی یک کشور باشد. در آفریقای جنوبی، تبعیض نژادی «آپارتاید» مشکلات خاصی را در توسعه سازمان‌های آموزشی ایجاد کرد. این سازمان‌ها در مراحل اولیه ایجاد برنامه‌های آموزشی مرتبط با شرکت‌های کوچک و متوسط هستند که بر خوداشتغالی و تجارت تأکید می‌کند.

#### محدودیت‌های اجتماعی

تبعیض، تعصب، پیش‌داوری، ضعف‌های تاریخی، تبعیض نژادی، و تفکیک نژادی (تبعیض نژادی در گذشته) در بعضی از کشور ممکن است جلوی توسعه شرکت‌های کوچک و متوسط را بگیرد. بسیاری از مشکلات این شرکت‌ها ناشی از مسائل اجتماعی است. برای مثال، بسیاری از

ضمانت‌های تقاضا را به جای ضمانت‌های اجرا الزامی کرده است. گرچه ضمانت‌های تقاضا برای شرکت‌های کوچک و بزرگ نوعی محدودیت محسوب می‌شود اما این نوع ضمانت‌ها برای این شرکت‌ها سنگین‌تر و مهم‌تر است. ضمانت‌های تقاضا مانع مهمی در سر راه آن‌ها برای ورود به بازارهای خدمات عمومی است چون داشتن وثیقه در این نوع ضمانت‌های تقاضا الزامی است. علاوه بر این، پیمانکار هیچ رابطه مستقیمی با ضامن کنترل‌کننده دارایی‌ها را ندارد. ضمانت تقاضا اجبار اولیه‌ای برای ضامن است که در صورت تحقق یافتن شرایط تعیین شده قابل پرداخت است. ضمانت اجرا اجبار ثانویه‌ای است که در صورت خوب نبودن عملکرد پیمانکار موثر و کارآمد است؛ ضامن هم مانند پیمانکار از ابزارهای قراردادی برای دفاع از خودش برخوردار است.

#### دسترسی به اطلاعات و فرصت‌ها

اطلاعات پر هزینه است. شرکت‌های کوچک و متوسط برای دسترسی به بازارها با موانع زیادی مانند هزینه‌های بالا آماده کردن مناقصه‌ها روبه‌رو است. همچنین این شرکت‌ها به دلیل هزینه‌های دستیابی به اطلاعات کالاها، کارها و خدمات، با مشکلات زیادی روبه‌رو هستند. مشکل کسب اطلاعات در محیط‌های بین‌المللی اهمیت بیشتری دارد. شرکت‌های بزرگ خصوصاً شرکت‌های چند ملیتی، برای شرکت در مناقصه‌های کشورهای خارجی دسترسی آسانی به اطلاعات دارند. کمبود اطلاعات مخصوصاً برای شرکت‌ها در کشورهای در حال توسعه و در حال گذر زبان بار است؛ کم کردن هزینه‌های اطلاعات، مانع بزرگی را از سر راه شرکت‌های کوچک و متوسط برای شرکت در خدمات عمومی بر می‌دارد.

مشکل اطلاعات (و دانش) به اندازه‌ای مهم است که موضوع بحث گزارش بانک جهانی است. (۶) دولت‌ها می‌توانند کارایی و صحت

### جدول (۲) - شرکت‌های کوچک و متوسط در بازار جهانی

مزیت‌های رقابت	محدودیت‌های رقابت
امکان نوآوری مهم	دسترسی محدود به منابع مالی
هزینه‌های نسبتاً پایین؟	ضمانت کم
فوائد فضایی - فرصت‌های غیر متمرکز	موانع موجود بر سر راه توسعه سرمایه انسانی
خدمات عمومی دولت	دسترسی محدود به بازارها شامل بازارها خدمات دولتی
هزینه‌های تراکم نسبتاً کم؟	محدودیت‌های اجتماعی
	شیوه‌ها و کارهای بازدارنده خدمات

مقیم‌های آمریکا به دلیل تبعیض نژادی دسترسی به وام‌های بانکی ندارند. سیاهان در آفریقای جنوبی در طول دوره تبعیض نژادی نمی‌توانستند از وام‌های بانکی استفاده کنند. یکی از موضوعات مورد بحث این کتاب این است که با وجود این محدودیت‌ها، خدمات دولتی چه نقشی در از بین بردن یا کم کردن اثر این محدودیت‌ها دارد؟

## شیوه‌ها و کارهایی از دولت که به نفع شرکت‌های بزرگ است

دولت‌ها ممکن است پیش‌نیازهای خدمات خود را به سطحی پایین‌تر از هزینه‌های معاملاتی، از طریق سر و کله زدن با قراردادهای و پیمانکاران کمتر، برسانند. یک پارچه کردن، کار این شرکت‌ها را برای رقابت کردن برای پاداش‌های قرار داد، مشکل می‌کند. ثبت نام کردن و واجد شرایط شدن به عنوان تامین‌کنندگان دولت برای این شرکت‌ها هزینه‌های زیادی در بردارد. ثبت نام و شرایط صلاحیت پر هزینه است و منجر به محروم شدن این شرکت‌ها از لیست‌های گوناگون واحدهای تدارکاتی می‌شود.

مسئولیت نظارتی مرتبط با فرایند خدمات دولتی و اجرای قرارداد، برای این شرکت‌ها بسیار سنگین است. بعضی از جنبه‌های نظارتی خدمات مانع بزرگی برای ورود آن‌هاست. هزینه‌های ثبت مدارک و اسناد و هزینه‌های بازرسی و اجرای قرارداد بسیار بالا است. خدمات دولتی ممکن است از لحاظ قانونی ریسک‌زا باشد. اغلب یافتن راه‌های قانونی بر علیه دولت مشکل است. حل و فصل کردن اختلافات یا دادخواهی ممکن است چنان بسیار پرهزینه باشد که حتی از دارایی و ثروت این شرکت‌ها بدون وکیل درون سازمانی با حقوق‌های ثابت نیز بیشتر شود. قانون رقابت و قوانین برنامه‌های تجارت کوچک، سرمایه‌گذاری مشترک را پرهزینه و پر مخاطره می‌کند.

در بعضی موارد دولت‌ها برای کم کردن مسئولیت نظارتی این شرکت‌ها خودشان اقدام می‌کنند. نکته اینجاست که بدون دخالت خاص دولت برای آزاد کردن فرایند خدمات، شیوه‌ها و اعمال خدمات ممکن است این شرکت‌ها را از حضور در خدمات دولتی منصرف کنند.

## مزیت‌های رقابتی بودن شرکت‌های کوچک و متوسط

این شرکت‌ها از امتیازهای رقابتی زیادی برخوردارند که در زیر مورد بحث قرار می‌گیرد:

### ● انعطاف پذیری

این شرکت‌ها در تنظیم کردن تولید و فروش برای ایجاد تغییرات در بازار انعطاف بیشتری نسبت به شرکت‌های بزرگ دارند. به هر حال این امتیاز، در بعضی موارد آشکارتر است. فناوری‌هایی با سرمایه‌گذاری وسیع ممکن است تنها تولید با مقیاس وسیع را انعطاف‌پذیر کند.

### ● نوآوری

این شرکت‌ها در بعضی از کشورها منبع نوآوری هستند و به عنوان وسیله تسریع‌کننده رشد اقتصادی عمل می‌کنند. آن‌ها ممکن است تبدیل به شرکت‌های بزرگ شوند یا از بین بروند، البته، و اغلب توسط شرکت‌های

دیگر خرید می‌شوند. در ایالات متحده که تجارت‌های کوچک فعال و در حال رشد هستند، بیش از ۷۰ درصد شرکت‌های کوچک بیش از پنج سال دوام نمی‌آورند. دولت‌ها می‌توانند سیاست‌هایی را طرح ریزی کنند که جلو نوآوری و تجارت را نگیرد. به طور کلی در کشورهای در حال رشد، فعالیت شرکت‌های کوچک و متوسط ۶۰ تا ۷۰ درصد تولید صنعتی داخلی و ۹۰ درصد اشتغال در بخش صنعتی را شامل می‌شود. این لزوماً به این معنایست که مردم با این شرکت‌ها راحت‌تر هستند، چون اغلب آن‌ها به اندازه شرکت‌های بزرگ برای مردم مفید نیستند.



### ● هزینه‌های پایین‌تر

در بعضی موارد شرکت‌های کوچک و متوسط نسبت به شرکت‌های بزرگ هزینه‌های پایین‌تری دارند که شامل هزینه‌های نیروی کار و هزینه‌های ثابت است. پایین یا بالا بودن هزینه‌های آن‌ها نسبت به شرکت‌های بزرگ به عواملی مانند ساختار بازار و فن‌آوری‌های مرتبط با تولید بستگی دارد.

### ● فواید جغرافیایی و امکان فرصت‌های عرضه غیر متمرکز

امکان فرصت‌های عرضه غیر متمرکز در جاهایی وجود دارد که شرکت‌های کوچک و متوسط به عنوان عرضه‌کنندگان محلی به مناطق توزیع نزدیک‌تر هستند یا اطلاعات بهتری از مراکز توزیع دارند. موقعی که در چندین نقطه دور از هم باید عرضه صورت گیرد، این شرکت‌ها در چندین منطقه قرار می‌گیرند؛ این نوع مکان‌یابی نسبت به حالتی که در یک مرکز ثابت مستقر می‌شوند امتیازهایی نسبی دارد.



## ● هزینه‌های تراکم کمتر

از دحام کمتر ممکن است در قیمت‌گذاری قراردادهای این شرکت‌ها خود را نشان دهد. شرکت‌های کوچک و متوسط مستقر در مناطق خلوت بیرون یا حاشیه شهرهای بزرگ، هزینه‌های کمتری را متحمل می‌شوند. در مناطقی که این شرکت‌ها مستقر شده‌اند، استفاده‌های کمی از امکانات پرازدحام مانند زمین و مسکن می‌شود. منظور از «تراکم» استفاده مصرف‌کنندگان بی‌شمار از یک عرضه ثابت است. مثال‌ها، جاده‌های شلوغ و فرودگاه‌های شلوغ است. فرض کنید که در یک ساختار زیربنایی (مانند جاده) ظرفیت تولیدی صد واحدی وجود دارد که به صورت دایره فرضی، مستقر شده است. فرض کنید که در حالتی یک کارخانه بزرگ به تنهایی ۱۰۰ واحد تولید می‌کند و در حالت دوم ۵۰ کارخانه کوچک، با هم، صد واحد تولید می‌کنند. در حالت اول که تولید در یک کارخانه بزرگ انجام می‌شود، در جایی که کارخانه واقع شده، تراکم و ازدحام به وجود می‌آید. ارائه خدمات و دادوستد با این کارخانه در مناطقی از جاده که کارخانه در آن واقع شده است، ازدحام ایجاد می‌کند، در حالی که بقیه مناطق جاده بدون استفاده باقی می‌ماند. اگر در عوض، ۵۰ کارخانه وجود داشته باشد که در این جاده دایره‌ای شکل پراکنده باشند، آن‌ها به طور برابر از جاده استفاده خواهند کرد. در حالت اول، تراکم (استفاده بیش از حد از بعضی امکانات در بعضی مناطق و بی‌استفاده ماندن امکانات دیگر) بوجود می‌آید. در حالت دوم، تراکم بوجود نمی‌آید؛ تراکم و ازدحام منجر به استفاده ناکارآمد از منابع می‌شود.

## تاثیرات برنامه‌های خدمات عمومی

این بخش تاثیرات منفی و مثبت برنامه‌های خدمات دولتی تدارک دیده شده برای کمک به شرکت‌های کوچک و متوسط را به بحث می‌گذارد.

## تاثیرات منفی بالقوه

### یک دیدگاه دولتی یا اجتماعی

هزینه‌های اداری و پرسنلی. برنامه‌های شرکت‌های کوچک و متوسط هزینه‌های خدمات دولتی را برای پرداخت کننده مالیات بالا می‌برد. برای مسئولین خدمات دولتی، هزینه این شرکت‌ها شامل موارد زیر است:

- هزینه‌های ارزیابی پیشنهاد دهنده مناقصه؛

- هزینه‌های نظارت بر عرضه کنندگان کوچک که به جای یک عرضه کننده بزرگ عمل می‌کنند؛

- هزینه‌های نظارت بر عملیات کنترل کیفیت عرضه کنندگان کوچک؛

- هزینه‌های عمل کردن یک شرکت با منابع مالی محدود به

## تعهداتش (۷).

یکی از معایب اصلی واگذار کردن قراردادهای شرکت‌های کوچک و متوسط این است که هزینه‌های معامله با شرکت‌ها، بسیار بالا است. به جای تلاش برای تهیه کردن از یک شرکت بزرگ، ارگان‌های تامین کننده باید فعالیت خودشان را موقع کار با چندین شرکت کوچک‌تر، چند برابر کنند.

**هزینه‌های اضافی ناشی از پاداش:** هزینه‌های اضافی در جایی به وجود می‌آیند که رقابت برای یک قرارداد تنها به شرکت‌های کوچک و متوسط محدود شده است. این هزینه‌ها را دولت با واگذار کردن قرارداد به آن‌ها موقعی متحمل می‌شود که یا این شرکت‌ها قیمت بالاتری پیشنهاد می‌دهند یا به خاطر واگذاری قرارداد با دادن یک قیمت ثابت کیفیت پایین‌تر را قبول می‌کند. اغلب گفته می‌شود که هزینه‌های اضافی اجتناب‌ناپذیرند و اگر دولت (و سرانجام پرداخت کنندگان مالیات) هیچ هزینه بالاتری را متحمل نشدند هیچ نیازی به محدود کردن واگذاری قراردادها به این شرکت‌ها نیست. این نکته بحث برانگیز است و عده‌ای عقیده دارند که پاداش‌های این شرکت‌ها منجر به پس انداز هزینه می‌شود، اگر چه نشان دادن مقدار پس انداز مشکل است.

در آمریکا، هزینه‌های اضافی به عنوان بخشی از هزینه برنامه‌های شرکت‌های کوچک و متوسط مورد تایید و پذیرش قرار گرفته است. این موضوع را اداره حسابرسی آمریکا، یک موسسه قانونی که برای رسیدگی به شکایاتی مناقصه‌های مربوط به خدمات فدرال اختیار قضایی داده توضیح داده شده است:

«از دیدگاه سیاست‌کنگره که به نفع شرکت‌های کوچک است. ممکن است قراردادهای تحت شیوه‌های تجارت کوچک با قیمت‌های بالاتر به شرکت‌های تجاری کوچک واگذار شود به شرطی که قیمت‌ها معقولانه باشد. از این لحاظ ملاحظه می‌کنیم که قیمت یک شرکت پیشنهاددهنده

کوچک معقولانه است چون که صرفاً این قیمت از مبلغ پیشنهادی یک شرکت فاقد صلاحیت بیشتر است. (اگر چه ICC مانند بسیاری از موسسه‌های دولتی بارها کمبود بودجه و هزینه‌های اضافی را به خاطر افزایش پرداخت فدرال تجربه کرده است، این حقایق به تنهایی مناقصه را غیر منطقی نمی‌کند مخصوصاً به خاطر تفاوت‌های جزیی بین شرکت‌های کوچک و شرکت‌های بزرگ) انتخاب محدود استفاده کننده که به خاطر محدودیت‌های رقابت ایجاد شده است. هزینه‌های انتخاب محدود با مفهوم هزینه‌های اضافی در ارتباط است به این صورت که انتخاب محدود هزینه‌های حمل و نقل و انبار و سایر هزینه‌های قراردادهای منتقل شده به مصرف کنندگان بخش دولتی را بالا می‌برد.



**فزون خواهی (رانت خواری):** استفاده از فرایندهای سیاسی توسط عوامل اقتصادی است برای به دست آوردن سودهای اقتصادی که در معامله‌های بازار، قابل دسترسی نیست. شرکت‌های کوچک و متوسط برای به دست آوردن و حفظ سود و برنامه‌های ویژه متحمل هزینه‌هایی می‌شوند. مشکل اصلی مقاصد کاری این است که مردم منابع کمیاب را برای به دست آوردن و حفظ کالاهای انحصاری قانونی اختصاص می‌دهند و این منابع کمیاب را در بازارهای تولید سرمایه‌گذاری نمی‌کنند. دولت‌ها بازار نرفته‌ای را برای برنامه‌های شرکت‌های کوچک و متوسط بوجود می‌آورند. این بازار نرفته باید از بازار صریح برای تولیدات این شرکت‌ها مجزا شود. بعضی‌ها معتقدند که با انگیزه‌هایی که با کمک دولت ایجاد می‌شود، ضعیف ماندن و وابسته بودن به دولت برای این شرکت‌ها با صرفه‌تر است. کمک دولت نوعی اجبار است که این شرکت‌ها را وادار می‌دارد تا قراردادهای امتیازهای مختلف را به دست بیاورند و گرنه توانایی لازم را برای به دست آوردن آن‌ها در بازار ندارند. تا زمانی که شرکت‌ها به دنبال سودهای دولتی هستند، آن‌ها منابع محدودشان را از بازارهای خصوصی و بازارهای بدون کمک دولتی به سمت کمک‌های دولتی تغییر جهت خواهند داد. با منابع کمیاب، آن‌ها نمی‌توانند بازار صریح را بدون کنار گذاشتن فرصت‌های بازار تولید دنبال کنند. مفهوم شناخته شده و مورد پذیرش است. (تولاک، ۱۹۶۷؛ تولاک، ۱۹۷۱؛ کروگر، ۱۹۱۴).

ممکن است شرکت‌های بزرگ در مقاصد کاری مشغول باشند که این موضوع نه به خاطر به دست آوردن برنامه‌های ویژه، بلکه برای اهداف دیگری مانند حمایت از صنایع خودشان در رقابت بین‌المللی است. این کتاب عقیده ندارد که شرکت‌های کوچک بیشتر از شرکت‌های بزرگ به مقاصد کاری می‌پردازند. به طور کلی شرکت‌های بزرگ بیشتر از شرکت‌های کوچک در سطوح مهمی از مقاصد کاری مشغول هستند. نکته اینجاست که شرکت‌های کوچک در فعالیتهایی مرتبط با برنامه‌های خود مشغول هستند. شرکت‌های کوچک ممکن است با مشکل مهم همکاری مواجه باشند و از این رو برای آن‌ها اعمال نفوذ کردن بر فعالیت‌ها و هماهنگی آن‌ها بسیار پر هزینه و مشکل است.

**هزینه‌های انتقال:** انتقال پرداخت‌ها در نظام امور مالی یک کشور خاص پر هزینه است. گرفتن مالیات از بخش خصوصی، گرفتن منابع از بخش خصوصی و اختصاص دادن آن‌ها به بخش دولتی، هزینه‌هایی در بردارد. همان‌طور که این فرض پذیرفته شده که دولت نقش سازنده‌ای در تنظیم فعالیتهای اقتصادی دارد، «اندازه شیرینی که می‌خورد توزیع شود به نحوه تقسیم شدن آن بی ارتباط نیست» (ماسگریو و ماسگریو، ۱۹۸۹).

سیاست‌های دولت برای ایجاد اهدافی مانند رشد متعادل منطقه‌ای و توزیع عادلانه و منصفانه ممکن است به کشور ضرر و زیان‌هایی برساند. سودهای به دست آمده توسط گروه‌های ذینفع برنامه دولت ممکن است کمتر از ضرر و زیان‌هایی باشد که شهروندان برای برنامه دولت متحمل می‌شوند.

نتیجه آن، رشد اقتصادی پایین و پایین آمدن رفاه عمومی می‌باشد. دولت‌ها غالباً اطلاعات لازم را برای ارائه برنامه‌ای که هزینه‌ها را به حداقل برساند، ندارند. موقعی که مشکل به مرحله تنظیم و تدوین سیاست‌ها اضافه می‌شود. انگیزه‌های دولت برای ارائه سیاستی که ضرر و زیان‌ها را به حداقل برساند به طور قابل توجهی کم می‌شود.

**هزینه‌های ساختار بازار:** برنامه‌های SMEs ممکن است وسعت بازار را تعیین کند. بازارهایی وجود دارند که در آن‌ها SMEs یک مزیت نسبی بدون مداخله دولت دارند. وسعت و گستردگی بازار ممکن است با تقاضا برای تولید از سوی مصرف‌کننده غیر دولتی تعیین شود. به هر حال، مداخله دولت بازاری را به وجود می‌آورد که هیچ چیزی بدون آن دوام نمی‌آورد. در بعضی موارد دولت بخش SMEs را به وجود می‌آورد که در آن هیچ چیزی قبلاً وجود نداشت. ناچار برنامه‌های دولت پیامدهایی به دنبال خواهد داشت. دولت‌ها از پیامدهای چنین فعالیتهایی هیچ اطلاعاتی ندارند.

**حمایت گرای:** تبعیض دولت در حمایت از تولیدکنندگان داخلی یک مانع بدون تعرفه برای تجارت بین‌المللی است. پیامدهای این سیاست تبعیض آمیز به ساختار بنیادی بازار بستگی دارد. این پیامد در بازارهایی که رقابت وجود دارد مهم نیست اما در بازارهای انحصاری برای رفاه اقتصادی یک کشور خطرناک است. باردیگر دولت‌ها در تنظیم یک سیاست درست برای شرایط مناسب با مشکل جدی اطلاعاتی روبه‌رو هستند.

### دورنمای شرکت‌های کوچک و متوسط

بعضی از معایب حضور این شرکت‌ها در خدمات دولتی به شرح زیر است:

پیامدهای هزینه‌های ثابت اداره کردن خدمات دولتی این شرکت‌ها در مقایسه با شرکت‌های بزرگ ممکن است هزینه‌های بیشتری داشته باشد. برای مثال، هزینه‌های مرتبط با ارزیابی کردن بازار فشار زیادی بر این شرکت‌ها می‌آورد. هر چند هزینه‌های قطعی برای شرکت‌های بزرگ بیشتر است، اما هزینه‌هایی نسبی برای این شرکت‌ها بیشتر است. این موضوع بر همه هزینه‌های مذکور در این فصل، تأثیرگذار است. مناقصه و هزینه‌های پیشنهاد در بین هزینه‌های متغیری که این شرکت‌ها در بازار خدمات دولتی با آن‌ها مواجه هستند، قابل توجه است. اغلب، هزینه‌های مناقصه بیشتر از هزینه‌های قراردادهای تجاری است.

**هزینه‌های کسب اطلاعات:** شرکت‌های کوچک و متوسط معمولاً برای به دست آوردن اطلاعات بازار، از جمله اطلاعات مناقصه و فرصت‌های اجرایی، با هزینه‌های نسبتاً بالایی مواجه هستند.

**تعهد:** شرکت‌های کوچک و متوسط در به دست آوردن مناقصه و تعهدات اجرا و ضمانت وظیفه سنگینی دارند. برای مثال، در آمریکا لاتین، استفاده از ضمانت تقاضا به جای ضمانت اجرا یک عامل مهمی در باز داشتن این شرکت‌ها از خدمات دولتی است.

**سرمایه محدود شامل پرداخت کنند:** شرکت‌های کوچک و متوسط برای به دست آوردن سرمایه لازم برای اداره و رشد کارشان مسئولیت سنگینی دارند. این مشکل موقعی بدتر می‌شود که دولت‌ها به پیمانکاران خیلی دیر پول پرداخت می‌کنند. بعضی دولت‌ها در پرداخت پول خیلی دیر عمل می‌کنند و ساختار نظارتی و سازمانی آن‌ها مانع پرداخت به موقع به پیمانکاران می‌شود. برای شرکت‌های بزرگ، پرداخت دیر هنگام اثرگذار نیست چون معمولاً آن‌ها منابع مالی کافی برای پرداخت به عرضه کنندگان و پرداخت قبض‌های دولتی در اختیار دارند. شرکت‌های کوچک و متوسط چنین منابع مالی در اختیار ندارند.

هزینه‌های نظارتی: خدمات دولتی می‌خواهد اساساً تنظیم شده باشد و این موضوع هزینه‌های زیادی را برای این شرکت‌ها در بردارد.

تمرکز بیش از حد دولت: شرکت‌های کوچک و متوسط در مناطق حاشیه‌ای کشورها ممکن است مستقر شوند. آن‌ها معمولاً شرکت‌ها ملی یا چند ملیتی نیستند. برخلاف شرکت‌های بزرگ، آن‌ها در مراکز ملی نمایندگانی ندارند. تمرکز خدمات در یک کشور خاص برای این شرکت‌ها می‌تواند مشکل ساز شود.

ریسک قانونی قرارداد با دولت: هزینه‌های مرتبط با خطرات قانونی مثل هزینه‌های نظارتی هستند. به هر حال، در حالی که هزینه‌های نظارتی در اصل بازدارنده هستند، هزینه‌های ریسک‌های قانونی موجب پیروی نکردن از مقررات می‌شود.

## پیامدهای مثبت بالقوه دیدگاه دولتی یا اجتماعی

افزایش رقابت و کاهش تمرکز صنایع: توسعه بنیاد قوی شرکت‌های کوچک و متوسط باعث بالا رفتن رقابت خدمات دولتی می‌شود که این امر ممکن است باعث بالا رفتن ارزش پول و کارایی دولتی می‌شود. فواید رقابت در خدمات دولتی مورد پذیرش همگان است.

سیاست آمریکا تا حدودی بر مفهوم رقابت رو به افزایش در اقتصاد داخلی بنا نهاده شده است. ارگان‌های سیاسی مختلفی در گذشته نگرانی خود را نشان داده‌اند و برای جلوگیری از تجمع و تمرکز صنایع و تراست‌ها، مقرراتی را بکار برده‌اند.

ترس از تمرکز صنایع در طول تاریخ این کشورها بارها تکرار شده است. «هند» از شرکت آلومینیوم آمریکا، گفت: «تنها انگیزه‌های اقتصادی باعث نشده که کنگره آمریکا قانون ضد انحصار را تصویب کند.» «ممکن است به خاطر پیامدهای اخلاقی و اجتماعی، نظام تولید کنندگان و کوچک را ترجیح بدهیم که در آن هر تولید کننده وابسته به مهارت و توانایی خودش است.» قانون ضد تراست آمریکایی بیشتر بر اساس پرهیز از تمرکز تجاری بنا نهاده شده است.

در طول سال‌های بعد از جنگ جهانی دوم، کنگره آمریکا همواره در مورد آینده شرکت‌های کوچک نگران بوده است. کنگره رسماً «اداره شرکت‌های کوچک» را در تاریخ ۳۰ ژوئیه ۱۹۵۳ تاسیس کرد. ساختار سازمانی آن همان «Samuel Business Act» بود که تا حدودی مورد اصلاح قرار گرفت:

ماهیت نظام اقتصادی تجارت خصوصی در آمریکامبتنی بر رقابت آزاد است. تنها از طریق رقابت آزاد است که بازارها می‌توانند آزاد شوند و فرصت‌های رشد ابتکارات و دیدگاه شخصی را فراهم می‌آورند. حفظ و گسترش رقابت آزاد هم به خاطر رفاه اقتصادی و هم به خاطر امنیت ملت ضروری است. این امنیت و رفاه بوجود نمی‌آید مگر اینکه ظرفیت واقعی و بالقوه شرکت‌های کوچک توسعه یابد. سیاست اعلام شده کنگره این است که دولت تا آنجایی که امکان‌پذیر است باید به منظور حفظ رقابت آزاد، منافع شرکت‌های تجاری کوچک را از طریق کمک، راهنمایی و حمایت تامین کند. همچنین دولت به منظور تضمین خریدهای کلی و قراردادهای اصلی و فرعی (شامل قراردادهای فرعی حفظ، تعمیر و ساخت و ساز) و تضمین بخش مهمی از فروش دارایی دولت و به منظور حفظ و تقویت کردن اقتصاد ملی باید از شرکت‌های تجاری کوچک با کمک و راهنمایی خود حمایت کند. 15 USC 631 (a)

هندوستان، سیاست خودکفایی را دنبال می‌کند که تا حدودی برای

کمک به شرکت‌های کوچک و متوسط اندیشیده شده است. اصول این خط مشی در مقدمه قوانین مالی عمومی این گونه بیان شده است:

سیاست دولت، خرید کردن از فروشگاه‌ها برای خدمات دولتی است تا تولیدات بومی فروشگاه‌ها تا بالاترین حد ممکن پیشرفت کند و کشور در نیازمندی‌هایش به خودکفایی برسد. قوانین زیر که جایگزین قوانین قبلی می‌شود و برای خرید لوازم مورد نیاز دولت و ایالت‌ها از فروشگاه‌ها (به جز لوازم تحریر فروشی‌ها) قابل اجرا است، مطابق این سیاست دولت تعیین شده است. اقتصاددانان از چنین سیاست‌هایی انتقاد کرده‌اند (کروگمن و ابست ۱۹۹۷) هندوستان شاید در آینده این قوانین را محدود کند؛ ضمن اینکه برنامه‌های جاری دولت برای آزاد کردن اقتصاد در حال انجام است.

جبران تبعیض‌های گذشته و زیان‌های تاریخی. از دیدگاه اجتماعی، برنامه‌های برای شرکت‌های کوچک و متوسط جبران تبعیض‌های گذشته و زیان‌های تاریخی عمل می‌کنند. این موضوع مخصوصاً با گروه‌های نژادی و قومیتی، گروه‌های جنسیتی و مناطق جغرافیایی که بنابر تصمیم سیاست‌گذاران به سرمایه و فرصت‌های تجاری دسترسی نداشته‌اند، در ارتباط است.

**ایجاد برابری و عدالت:** برنامه شرکت‌های کوچک و متوسط در خدمت دولتی شاید به عنوان این رویکرد مستقیم به ایجاد برابری، عدالت و مسائل اجتماعی در یک حکومت در نظر گرفته شود.

ایجاد انسجام اجتماعی و از بین بردن محرومیت اجتماعی: بعضی از دولت‌ها برای از بین بردن مشکلات مربوط به «محرومیت اجتماعی» برنامه‌هایی تنظیم کرده‌اند. در بریتانیا، «محرومیت اجتماعی» عنوان خلاصه شده‌ای است و موقعی بکار می‌رود که مردم یا مناطقی، از مشکلات به هم پیوسته‌ای مانند بیکاری، مهارت پایین، درآمدهای پایین، بی‌خانمانی، جرم و جنایت، بیماری و از هم پاشیدگی خانوار رنج می‌برند. «United Kingdom social exclusion unit, www.cabinet-office.gov.uk/sea»

در بریتانیا، با وجود این، هیچ برنامه‌ای برای از بین بردن محرومیت اجتماعی وجود ندارد. تقریباً دولت تونی بلر برنامه‌هایی مانند برنامه خدمات عمومی را برگزیده است که بر بالا بردن ملاک‌های سواد و استعداد ریاضی و راهبرد مراقبت از کودکان و اجراء قوانین شهری برای افراد معلول تأکید دارد. «United Kingdom social exclusion unit, www.cabinet-office.gov.uk/sea»

در ایالات متحده برنامه‌های مشابهی وجود دارد؛ البته، همچنین برنامه‌های شرکت‌های کوچک و متوسط در بخش خدمات دولتی هم وجود دارد.

**توزیع عادلانه بودجه برای قراردادهای دولتی:** بعضی از کشورها سیاست‌هایی را دنبال می‌کنند که در آن قراردادهای دولت جدا از قراردادهای غیر دولتی تلقی می‌شوند. قراردادهای دولتی شامل وجوه مالیات دهندگان؛ در بعضی کشورها سیاست دولت بر این است که با توزیع عادلانه بودجه قرارداد دولتی، ایجاد سودهای تشکیل دهنده را تسهیل بکنند.

این گونه سیاست‌ها بحث برانگیز است چون آن‌ها از الگوی ارزش برای پول در خدمات دولتی فاصله دارد و امکان وارد شدن بحث‌های سیاسی که هیچ ارتباط مستقیمی با خرید محصولات و خدمات ندارد به جزییات دولتی وجود دارد.

**پتانسیل ایجاد اشتغال:** در بعضی کشورها مانند هندوستان، برنامه‌های شرکت‌های کوچک و متوسط به عنوان وسیله‌ای برای افزایش فرصت‌های شغلی در بخش‌های وسیعی از آن کشور در نظر گرفته

مقدمه این کتاب توضیح داده شد، بازارهای خدمات دولتی در بسیاری از کشورها مخصوصاً سودهای در حال توسعه که تجارت خصوصی رو به توسعه است، بسیار مهم هستند.

**انتقال فناوری:** این شرکت‌ها می‌توانند دانش، اطلاعات، مهارت‌ها، تجربه، فناوری مهارت‌های مدیریت و دانش‌های مرتبط زیادی را با حضور در برنامه خدمات دولتی به دست بیاورند.

کمک به رقابت در حال رشد بخش خصوصی: تشویق تجارت نوین و فنون تولید، واحدهای اقتصادی کارآمدی را بوجود می‌آورد.

**امکان ارتباط با شرکت‌های بزرگ:** برنامه‌های خدمات عمومی برای کمک به این شرکت‌ها تهیه اطلاعات در مورد توانایی آن شرکت‌ها را تسهیل می‌کند و فرصت‌های تجاری‌شان را افزایش می‌دهد. دولت‌ها مخصوصاً از طریق چنین برنامه‌هایی ممکن است بتوانند گرایش طبیعی موجود برای تهیه کالا و خدمات از منابع آشنا و بزرگ را از بین ببرند. این موضوع به ویژه در تلاش‌های دولتی برای فراهم کردن فرصت‌های عادلانه برای شرکت‌های کوچک و متوسط مهم است.

**از بین بردن موانع گذشته برای موفقیت تجاری:** کمک به این شرکت‌ها بدون جهت‌گیری فرهنگی یا اقتصادی کارایی را بالا می‌برد.

**توسعه صادرات:** هدف این کتاب این است که نشان دهد برنامه‌های خدمات دولتی می‌توانند برای توسعه صادرات به این شرکت‌ها کمک کند. در بعضی کشورها سیاست اصلی دولت همین است. توسعه صادرات نتیجه کمک دولت است. به عنوان مثال، در هندوستان، این شرکت‌ها در توسعه صادرات نقش بسیار مهمی دارند. دولت به امکان رشد صادرات از طریق آن‌ها پی برده، واحدهای صادرکننده را تشویق می‌کند. بر صادرات آن‌ها نظارت می‌شود و کمک‌های لازم هم صورت می‌گیرد. کمک این شرکت‌ها صادرات ملی هندوستان بسیار مهم است و ۴۰ درصد حجم صادرات بخش تولید را تشکیل می‌دهد.

می‌شود. برنامه‌های خدمات وضع اشتغال را در بعضی از مناطق یا بخش‌های صنعتی بهتر می‌کند اگر چه پیامدهای آن شاید مشخص نباشد. منبع بالقوه پس انداز، مالیات گرفته شده از این شرکت‌ها سودهای خالص اشتغال که منجر به پایین آمدن بیکاری و بالا رفتن مالیات و رشد سریع اقتصادی می‌شود، است. پرداخت مالیات با بالا رفتن رفاه عمومی بیشتر می‌شود این شرکت‌ها واقعا برای ایجاد شغل‌های نهایی چکار می‌کنند؟ شواهد میبهد است و احتیاج به کار تجربی است.

**رشد متعادل منطقه‌ای:** عده‌ای معتقدند که برنامه‌های شرکت‌های کوچک و متوسط در بخش خدمات دولتی باعث رشد متعادل منطقه‌ای و کاهش فاصله‌های بین مناطق یک کشور می‌شود. این سیاست دولت هندوستان است که زیربنای برنامه‌های این شرکت‌ها را در خدمات دولتی تشکیل می‌دهد. شواهد نشان می‌دهد که این شرکت‌ها باعث ایجاد اشتغال و ثروتمند شدن درصد زیادی از مردم جامعه می‌شود. واحدهای بزرگ سودها را بین عده کمی از مردم توزیع می‌کنند در حالی که این شرکت‌ها سود خودشان را به طور گسترده بین مردم تقسیم می‌کنند و شرایط را برای رشد متعادل فراهم می‌کنند.

**از بین بردن توزیع ناعادلانه ثروت:** در بعضی کشورها برنامه‌های شرکت‌های کوچک و متوسط در خدمات دولتی به عنوان وسیله‌ای برای از بین بردن توزیع ناعادلانه ثروت و افزایش مالیات تلقی می‌شود. توزیع ناعادلانه ثروت با مداخله دولت که از قومیت خاصی طرفداری می‌کند بوجود می‌آید به عنوان نمونه این موضوع در آفریقای جنوبی رخ داده است.

### دورنمای شرکت‌های کوچک و متوسط

پیامدهای مثبت برنامه‌ها برای حمایت از این شرکت‌ها مشخص است. تعدادی از آن‌ها در زیر آمده است:  
دستیابی به بزرگترین بازارها در بعضی کشورها: همان طور که در

### جدول (۳) - هزینه‌ها و مزایای برنامه‌های خدمات عمومی

مزایای اجتماعی	هزینه‌های اجتماعی
افزایش رقابت کاهش تمرکز صنایع از بین بردن تبعیض‌های گذشته ایجاد برابری و عدالت ایجاد انسجام اجتماعی و از بین بردن محرومیت اجتماعی توزیع عادلانه ثروت امکان اشتغال رشد متعادل منطقه‌ای	مدیریت دولت و پرسنل بالاتر انتخاب محدود مصرف‌کننده نهایی مقاطعه کاری انتقال ساختار بازار حمایت
مزایای خاص	هزینه‌های خاص
دستیابی به بازارهای بزرگ انتقال فناوری توسعه رقابت بخش خصوصی امکان ارتباط با شرکت‌های بزرگ از بین بردن موانع توسعه صادرات	هزینه‌های ثابت بالاتر مناقصه و پیشنهاد اطلاعات سرمایه (شامل پرداخت کند) هزینه‌های مرتبط با تمرکز دولت ریسک قانونی