



Scientific Journal Quarterly of Middle East Studies

Vol 32. No 4. Winter 2026

Received date: 2025.09.23

Acceptance date: 2025.10.28



مرکز پژوهش‌های علمی و
مطالعات استراتژیک خاورمیانه

Home page: www.cmessjournal.ir

The Performance of the Turkish Economy from the Perspective of Economic Catch-up Indicators during the Justice and Development Party Era (2002-2024)

Tohid Nejadasad¹, Roohollah Kohanhoosh Nejad²



Abstract

The importance of examining and discovering the paths to achieve economic development is so great that there is no doubt about this issue today. However, there is still a lot of disagreement in presenting paths and solutions. One of the approaches to the issue of economic development is the economic Catch-up approach, which has been proposed by Schumpeterian economists. An approach that has differences from other approaches and tries to provide distinctive solutions. The economic development of Türkiye, as a developing country and of course caught in the middle-income trap, has also been the subject of many studies. However, the lack of research that examines the issue of Türkiye's economic development from the perspective of the economic Catch-up approach is the main motivation for conducting the present study.

This study uses both quantitative and qualitative methods. In order to judge whether or not the economic Catch-up has been achieved in Türkiye, macroeconomic data for the aforementioned period is used, and the library method and systematic study of Türkiye's macro-economic policy documents and research conducted are used to extract the differences and contradictions between the current situation and executive policies and the proposed solutions of the Catch-up approach.

Türkiye has failed to achieve economic Catch-up over the past 22 years and has been caught in the middle-income trap. The ruling party's approach during its term of government has not been consistent with the main axes of the Catch-up approach, and according to the authors, this has been the main reason for the country's entanglement in the middle-income trap and its failure to escape from it.

Keywords: Türkiye, economic Catch-up, Schumpeterian school.

1 - Master's student in Turkish Studies, University of Tehran, Tehran, Iran.

2 - Assistant Professor of West Asia and Africa Department, Faculty of World Studies, University of Tehran, Tehran, Iran.



مرکز پژوهش‌های علمی و
مطالعات استراتژیک خاورمیانه

فصلنامه علمی مطالعات خاورمیانه

سال ۳۲، شماره ۴، پیاپی (۱۲۲)، زمستان ۱۴۰۴

تاریخ دریافت: ۱۴۰۴/۰۷/۰۱

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۴/۰۸/۰۶

Home page: www.cmessjournal.ir

نوع مقاله: پژوهشی

عملکرد اقتصاد ترکیه از منظر شاخص‌های جهش اقتصادی در دوران حزب عدالت و توسعه (۲۰۰۲-۲۰۲۴)

توحید نژاداسد^۱، روح‌اله کهن‌هوش نژاد^۲



چکیده

اهمیت بررسی و کشف مسیرهای تحقق توسعه اقتصادی به حدی است که امروزه تردیدی در این موضوع وجود ندارد، اما همچنان در ارائه مسیرها و راه‌حل‌ها اختلاف نظر بسیار است. یکی از رویکردها به موضوع توسعه اقتصادی، رویکرد جهش اقتصادی است که توسط اقتصاددانان مکتب شومپیتر مطرح شده است. رویکردی که تفاوت‌هایی با رویکردهای دیگر دارد و سعی می‌کند راه‌حل‌های متمایزی هم ارائه دهد. توسعه اقتصادی ترکیه نیز به‌عنوان کشوری در حال توسعه و البته گرفتارآمده در تله درآمد متوسط، موضوع بررسی پژوهش‌های بسیاری بوده است. لیکن فقدان پژوهشی که موضوع توسعه اقتصادی ترکیه را از نگاه رویکرد جهش اقتصادی بررسی کند، انگیزه اصلی انجام پژوهش حاضر است. این پژوهش از روش کمی و کیفی توأمان استفاده می‌کند. به این صورت که برای قضاوت در مورد تحقق و یا عدم تحقق جهش اقتصادی در ترکیه از داده‌های کلان اقتصادی برای دوره مذکور استفاده و از روش کتابخانه‌ای و مطالعه نظام‌مند اسناد کلان سیاست‌گذاری اقتصادی ترکیه و پژوهش‌های انجام شده جهت استخراج تفاوت‌ها و مغایرت‌های وضعیت فعلی و سیاست‌های اجرایی با راه‌حل‌های پیشنهادی رویکرد جهش استفاده می‌شود. ترکیه در طی دوره ۲۲ ساله اخیر، در تحقق جهش اقتصادی ناکام بوده و در تله درآمد متوسط گرفتار شده است. رویکرد حزب حاکم در طول دوره حکومت خود، منطبق بر محورهای اصلی رویکرد جهش نبوده و از نظر نویسندگان عامل اصلی گرفتاری این کشور در تله درآمد متوسط و عدم خروج از آن نیز همین مورد بوده است.

واژگان کلیدی: ترکیه، جهش اقتصادی، مکتب شومپیتر.

۱ - دانشجوی کارشناسی ارشد مطالعات ترکیه، دانشگاه تهران، تهران، ایران.

۲ - استادیار گروه غرب آسیا و آفریقا، دانشکده مطالعات جهان، دانشگاه تهران، تهران، ایران.

۱. مقدمه

۱-۱- رویکردهای مختلف به موضوع توسعه اقتصادی

مطالعات پیشین چند عامل رشد اقتصادی مانند سیاست‌ها، نهادها و جغرافیا را شناسایی کرده که در این میان سیاست‌ها اغلب شامل سیاست‌های مرتبط با درجه باز بودن اقتصاد و ادغام شدن در اقتصاد جهانی می‌شوند و آنچه به عنوان «اجماع واشینگتن»^۱ شناخته می‌شود، مثال برجسته‌ای از آنها است (لی، ۱۳۹۹: ۶۱). اجماع واشینگتن برای خلاصه‌سازی موضوع مشترک در میان توصیه‌های ارائه شده توسط نهادهای مستقر در واشینگتن مانند صندوق بین‌المللی پول^۲، بانک جهانی و وزارت خزانه‌داری آمریکا^۳ مورد استفاده قرار گرفت، که مجموعه‌ای از سیاست‌های تعدیل ساختاری^۴ است (سلیمی فر و همکاران، ۱۳۹۳: ۱۶).

برنامه‌های تعدیل ساختاری^۵ مجموعه‌ای از خط‌مشی‌های اقتصادی برای کشورهای در حال توسعه است که به وسیله بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول از اوایل دهه ۱۹۸۰ با وام‌های مشروط به شرط تطابق با بعضی خط‌مشی‌ها ارائه شد. وام‌های تعدیل ساختاری توسط بانک جهانی پرداخت می‌گردند (Abugre, 2000؛ مظفری‌نیا و همکاران، ۱۳۹۵: ۹۹). برنامه تعدیل ساختاری با هدف کاهش بی‌ثباتی مالی کشورهای مقروض در مدت کوتاه و میانی یا به خاطر تعدیل اقتصاد برای رشد بلند مدت شکل گرفت؛ صندوق و بانک معیارهایی برای کشورهای قرض‌گیرنده گذاشتند که وام منوط به آن شد (مظفری‌نیا و همکاران، ۱۳۹۵: ۹۹).

در سالیان اخیر به مجموعه اقداماتی که در چارچوب اجماع واشینگتن ارائه می‌شوند، با دیده شک و تردید نگریسته می‌شود. مطالعات گروهی از پژوهشگران به سرپرستی عجم‌اوغلو^۶ نشان داد که تجویز سیاست‌های مطلوب (مانند اجماع واشینگتن) معمولاً به دلیل شرایط نهادی نامناسب، مانند حقوق مالکیت نامطمئن و حاکمیت ضعیف قانون، شکست می‌خورد (لی، ۱۳۹۹: ۶۱). اقداماتی که در قالب اجماع واشینگتن به کشورهای توسعه نیافته و یا در حال توسعه پیشنهاد می‌شود اگرچه توانسته کشورهای توسعه نیافته را در مسیر توسعه قرار دهد، اما غالباً این کشورها در نوعی تله درآمدی موسوم

1 - Washington Consensus

2 - International Monetary Fund

3 - U.S. Department of the Treasury

4 - Structural Adjustment Politics

5 - Structural Adjustment Programs

6 - Acemoğlu

به «تله درآمد متوسط»^۱ به دام می‌افتند. موردی که صحت ادعای عدم کارایی توصیه‌های اجماع واشینگتن را تایید می‌کند، این است که اگرچه آمریکای لاتین همه ۱۰ عنصر اجماع واشینگتن را هم‌زمان تأیید و آزمایش کرد، کره و تایوان تنها نیمه اول (یعنی تثبیت اقتصاد کلان) را پذیرفتند، اما نیمه دوم (خصوصی‌سازی، آزادسازی، مقررات‌زدایی و...) را نپذیرفتند (لی، ۱۴۰۱: ۱۶۵).

پس از موفقیت چین در طی مراحل توسعه و تبدیل شدن به یکی از قدرت‌های اقتصادی جهانی، بررسی عوامل و سیاست‌هایی که منجر به این رشد و توسعه گردید، اهمیت فراوانی یافت، به‌خصوص با توجه به این نکته که چین دهه‌ها با فقر شدید دست و پنجه نرم می‌کرد. گرچه پژوهشگران بسیاری اقدام به بررسی این موضوع نمودند، اما پژوهش رامو به خاطر به کار بردن اصطلاح «اجماع پکن»^۲ و مقایسه با اجماع واشینگتن بسیار مورد توجه قرار گرفت.

اصطلاح اجماع پکن را نخستین بار جاشوا کوپر رامو^۳ (Ramo, 2004) مطرح کرد. وی برای توصیف توسعه اقتصادی چین مجموعه‌ای از فرایندها و سیاست‌ها را برشمرد. در گسترده‌ترین و فراگیرترین سطح، اجماع پکن برای توصیف وضعیتی استفاده شده که در آن اقتصادهای نوظهور و در حال توسعه به دنبال تقلید از سیاست‌های اقتصادی در چین هستند. به طور دقیق‌تر، اجماع پکن برای توصیف اتخاذ یک استراتژی توسعه است که حول حرکت تدریجی به سمت آزادسازی بازار ساخته شده است. در این زمینه، بیشتر به یک «فرایند» مربوط می‌شود تا به ترکیبی خاص از سیاست‌ها و این باور که رویکرد تدریجی اصلاحات اقتصادی اتخاذ شده در چین، برتر از رویکرد «بیگ بنگ»^۴ یا «شوک درمانی» بوده که در برخی دیگر از کشورهای در حال گذار دنبال شد. با این حال، «محتوا» و «فرایند» اجماع پکن را می‌توان با هم ترکیب کرد. به‌عنوان مثال، بخشی از محتوا ممکن است حرکت به سمت نرخ ارز منعطف باشد، اما فرایند ممکن است به این صورت باشد که این کار به تدریج و با گنجاندن درجه‌ای از انعطاف‌پذیری به صورت تدریجی یا گهگاهی انجام شود (Bird et al., 2012: 1934).

چین، از سال‌های پایانی دهه ۱۹۷۰ میلادی، به اقتباس از بعضی محورهای اقتصادی «اجماع واشینگتن» پرداخت، از جمله تحکیم مالکیت خصوصی، مبارزه با تورم، راه گشودن بر سرمایه‌گذاری‌های خارجی و استفاده گسترده از اهرم تجارت خارجی در خدمت توسعه. با این حال رهبران پکن شماری از

1 - Middle-Income Trap (MIT)

2 - Beijing Consensus

3 - Joshua Cooper Ramo

4 - Big Bang

رهنمودهای اقتصادی اجماع واشینگتن در عرصه آزادسازی و نیز ابعاد سیاسی آن را نادیده گرفتند (صالحی و همکاران، ۱۳۹۵: ۸۴).

همان‌طور که اوکامپو (۲۰۰۵) تأکید داشت، ثبات اقتصاد کلان، شرط کافی برای رشد نیست و بیشتر با پویایی‌های ساختار تولید مرتبط است. نمونه عینی این امر کره است که مانند سایر کشورهای در حال توسعه، در دو دهه اول صنعتی شدن خود در دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰، همواره با عدم تعادل خارجی و کسری‌های تجاری مداوم مواجه بود. با این حال در دهه ۱۹۸۰، این کشور متوجه شد که نمی‌تواند با سایر اقتصادهای نوظهور، که دستمزد ارزان‌تری ارائه می‌دهند، رقابت کند و بنابراین، به کالاهای با ارزش افزوده بالاتر روی آورد. کره تحقیق و توسعه خصوصی را از طریق مشوق‌های مالیاتی ترویج کرد و حتی تحقیق و توسعه مشترک دولتی و خصوصی را برای پروژه‌های بزرگ‌تر و البته پرخطرتر، آغاز نمود. این تقویت هزینه‌های تحقیق و توسعه و آموزش عالی در کره، اساس رشد دانش‌محور آن را بنا نهاد (لی، ۱۴۰۱: ۱۶۷).

رویکرد جهش اقتصادی^۱ که در آثار اقتصاددانان برجسته‌ای چون کتون لی مطرح شده، منطبق بر مکتب شومپیتر است. توسعه اقتصادی، به نظر شومپیتر، مانند مارکس اساساً به پدیده تکامل تدریجی سیستم به وسیله خود سیستم اطلاق می‌شود، لیکن شومپیتر مسئله «نوآوری یا ابداع»^۲ را در این میان پیش می‌کشد و آن را به‌عنوان اولین و مهم‌ترین عنصر توسعه اقتصادی تلقی می‌کند. ابداع، به عقیده شومپیتر، به صورت ارائه یک عقیده نو، یک روش نو، یک محصول نو، یک بازار نو و یا یک منبع عرضه نو و امثال آن بروز می‌کند. به این ترتیب، ابداع تحت عنوان پدیده‌ای کیفی و پویا وارد فرایند توسعه اقتصادی شده و آن را از مفهوم رشد اقتصادی در حالت کمی و ایستا متمایز می‌کند. نوآوری به‌عنوان عنصر اصلی توسعه اقتصادی یک عامل «درون‌زا»^۳ است و چون توسعه اقتصادی از نوآوری ناشی می‌شود و نوآوری دارای ماهیت ناپیوسته است، توسعه اقتصادی نیز ناپیوسته می‌باشد. توسعه اقتصادی موجب تغییرات و انطباق‌های کیفی می‌گردد و از این رو با ایجاد شرایط نو وضعیت تعادل جدید را جانشین وضعیت تعادل قدیم می‌سازد (تفضلی، ۱۳۹۱: ۳۹۶).

1 - Economic Catch-up

2 - Innovation

3 - Endogenous

توسعه به نظر شومپیتر مشتمل بر به کارگیری ترکیبات گوناگون امکانات موجود در وضعیت ساکن است که ترکیبات جدید تنها به واسطه نوآوری و ابداع به وجود می‌آیند. نوآوری در بر گیرنده یک کالای جدید، دسترسی به بازارهای جدید، معرفی یک روش جدید تولیدی، دستیابی به ماده اولیه جدید و ایجاد سازمان‌های جدید مانند انحصارات می‌باشد و وظیفه نوآور، هدایت سرمایه است نه ایجاد سرمایه، زیرا او سرمایه‌دار نیست. وی برای اجرای این نقش و وظیفه به دو چیز نیازمند است؛ دانش فنی به منظور تولید محصولات جدید و قدرت دستیابی به عوامل تولید به شکل اعتباری. اعتبار اجتماعی شرط لازم برای آغاز توسعه اقتصادی است. هدف نوآور، کسب سود است و سود تابع پیشرفت‌های فنی است. تا زمانی که نوآوری وجود دارد، سود نیز وجود خواهد داشت. به منظور جلوگیری از فعالیت‌های اقتصادی تکراری، نوآوران باید از طریق اعتبارات و تسهیلات بانکی پشتیبانی گردند تا بتوانند این گردش دورانی را بشکنند. به این ترتیب نوآور به پیش می‌رود و مقلدان به دنبال او می‌افتند. نوسانات ناشی از نوآوری‌ها بهایی است که برای توسعه اقتصادی باید پرداخت نمود (سلیمی فر و همکاران، ۱۳۹۳: ۱۲-۱۳).

شومپیتر بر خلاف آدام اسمیت معتقد به دخالت دولت در اقتصاد می‌باشد. به دلیل اینکه به گمان وی نوآور برای ورود به عرصه ناشناخته جدید بایستی مورد حمایت قرار گیرد و دولت می‌بایست از طریق دادن وام‌های کم بهره و سایر ابزارها که معافیت‌های مالیاتی می‌تواند بخشی از آن باشد، نوآور را مورد حمایت قرار دهد. بنابراین گرچه شومپیتر دخالت دولت را در عرصه اقتصادی نه تنها مجاز می‌شمارد، بلکه آن را توصیه می‌نماید، اما ورود دولت به حوزه اقتصاد از نگاه وی با دیدگاه کینز متفاوت است (سلیمی فر و همکاران، ۱۳۹۳: ۱۳).

۲-۱- پیشینه

عطار^۱ (۲۰۱۸) در مقاله خود با عنوان «توسعه اقتصادی در ترکیه و کره جنوبی: یک تحلیل مقایسه‌ای» به مقایسه توسعه اقتصادی این دو کشور می‌پردازد. وی به این نتیجه می‌رسد که تفاوت این دو کشور در کارایی بسیار فاحش است. ترکیه دارای سطح کارایی کمتر از ۱ درصد در پذیرش فناوری‌های نوین در مقایسه با کره جنوبی است که با سطح کارایی نزدیک به ۱۰۰ درصد عمل می‌کند. او در مورد این تفاوت کارایی، توجه را به دولت در هر دو کشور جلب می‌کند. عملکردهای متفاوت دولت‌های کره

جنوبی و ترکیه در جهت‌دهی به صنعتی شدن دیررس از طریق سیاست‌های راهبردی صنعتی و تجاری است. ترکیه در تبدیل کسب و کارهای بزرگ خود به ماشین‌های نوآوری جهانی ناموفق بوده است. او سه مانع مهم بر سر راه نوآوری در ترکیه را بوروکراسی، مرجع صدور مجوز و تدوین و تصویب قوانین می‌داند.

محمد سداد اوغور^۱ (۲۰۱۷) در پژوهش خود از رویکرد توسعه انسانی به‌عنوان یک رویکرد جایگزین در توسعه ترکیه یاد می‌کند. او اهمیت توسعه انسان محور را که سعی در بیشینه‌سازی آزادی افراد دارد، به همان اندازه رشد اقتصادی مهم دانسته و سعی دارد رویکردی جایگزین برای توسعه ترکیه ارائه دهد. امیرقاضی^۲ (۲۰۱۹) در پژوهش خود با ارزیابی نظری، بر رابطه بین توسعه اقتصادی و سرمایه انسانی در مورد اقتصاد ترکیه بحث می‌کند. او با این ایده که سرمایه فیزیکی به تنهایی نمی‌تواند به‌عنوان تنها عامل دستیابی به توسعه اقتصادی کافی باشد، تعامل بین توسعه و شاخص‌های مختلف سرمایه انسانی را بررسی و ارزیابی ویژه‌ای برای اقتصاد ترکیه انجام می‌دهد.

محمدوف^۳ (۲۰۱۹) در پژوهش خود تأثیر اقتصاد دانش بنیان بر توسعه اقتصادی ترکیه را بررسی می‌کند. او نتیجه می‌گیرد که برای تحقق توسعه پایدار می‌بایست کلیه پارامترهای اقتصاد دانش بنیان به طور کامل اجرا شوند در غیر این صورت توسعه باثبات و پایدار محقق نخواهد شد.

توردی^۴ و همکاران (۲۰۱۰) در مقاله خود به بررسی رابطه میان توسعه مالی، درجه باز بودن تجاری و رشد اقتصادی در ترکیه پرداخته‌اند. خروجی پژوهش آنها با تحلیل‌های اقتصادسنجی این است که در اقتصاد ترکیه، یک رابطه علی یک طرفه بین توسعه مالی و رشد اقتصادی و یک رابطه علی دو طرفه بین درجه باز بودن تجاری و رشد اقتصادی وجود دارد.

قوی^۵ (۲۰۱۸) در پایان‌نامه خود به بررسی توسعه مبتنی بر نوآوری و تحقیق و توسعه در کشورهای در حال توسعه و به صورت موردی بر روی ترکیه می‌پردازد. او به این نتیجه می‌رسد که با وجود رشد و پیشرفت ترکیه در طی ۱۵ سال گذشته، می‌بایست تحول استراتژیک به صورت خیلی جدی‌تر در ترکیه

1 - Mehmet Sedat UĞUR

2 - Ömer EMİRKADI

3 - Samir MAMEDOV

4 - Türedi

5 - KAVİ

دنبال شود و تحقیق و توسعه نه فقط در بخش صنعت و فناوری بلکه در حوزه‌های اجتماعی نیز افزایش یابد. همچنین ترکیه می‌بایست در حوزه آموزش نیز پیشرفت‌های جدی‌ای را رقم بزند.

به این ترتیب مشاهده می‌شود که پژوهش‌های صورت گرفته در حوزه رشد و توسعه اقتصادی ترکیه از زوایای متفاوتی چون نیروی انسانی، نهادگرایی، سیاست‌های دولتی، سرمایه مالی، جهانی شدن، تجارت خارجی، نوآوری و تحقیق و توسعه و همچنین تاثیر خصوصی‌سازی بر توسعه اقتصادی به موضوع پرداخته‌اند. حتی پژوهش‌هایی وجود داشته که از مبحث نوآوری مکتب شومپتر بهره برده بودند لیکن به موضوعاتی مانند پنجره فرصت، زنجیره ارزش جهانی و داخلی که از مفاهیم مهم در نظریه جهش اقتصادی به شمار می‌آیند، به صورت یک مجموعه نپرداخته‌اند.

لذا نقطه قوت پژوهش حاضر عدم وجود پژوهشی با رویکرد جهش اقتصادی شومپتری در مورد کشور ترکیه است. اکثر پژوهش‌های انجام گرفته با این رویکرد به کشورهایی همچون چین و کره و تایوان پرداخته‌اند. تلاش ما این است که با این دید و چارچوب به مسئله نگریسته و تحلیل خود را ارائه نماییم.

فرضیه اصلی تحقیق حاضر این است که ترکیه، علی‌رغم دستیابی به رشدهای اقتصادی مناسب، در تحقق جهش اقتصادی ناکام مانده و در «تله درآمد متوسط» گرفتار شده است. در مقابل، فرضیه رقیب را می‌توان به این صورت بیان نمود: شواهد اقتصادی ترکیه نشان می‌دهد که رشد اقتصادی این کشور نه تنها نشانه گرفتار شدن در تله درآمد متوسط نیست، بلکه بیانگر حرکت تدریجی به سوی ارتقای ساختار تولید و افزایش بهره‌وری کل عوامل است.

۲. چارچوب نظری

چارچوب نظری این پژوهش، مکتب شومپتری است. دلیل استفاده از این چارچوب از آن جهت است که با توجه به پیشینه پژوهش اشاره شده، خلاء وجود چنین پژوهشی با مطالعه موردی ترکیه دیده می‌شود. از طرفی تمرکز این نظریه بر کشورهایی با درآمد متوسط است که چندین دهه در آن گرفتار آمده‌اند و همان‌گونه که در ادامه تشریح خواهد شد، ترکیه یکی از کشورهایی است که در تله درآمد متوسط^۱ گرفتار شده است. از دیگر سو اقتصاد دانش‌بنیان، فناوری و نوآوری و تولیدات با ارزش افزوده

بالا برای تبدیل شدن به اقتصادی پر درآمد در ادبیات توسعه جایگاه بالایی دارد و امروزه از اولویت بالایی نزد سیاست‌گذاران برخوردار است. در ادامه به محورهای اصلی این چارچوب اشاره می‌شود. جهش اقتصادی به کاهش شکاف در تولید و درآمد کشور عقب‌تر در مقابل کشور پیشرو اطلاق می‌شود (Lee et al., 2011, 5). پروفسور کئون لی^۱ استاد دانشگاه سئول و برنده جایزه شومپتر در سال ۲۰۱۴، در آثار خود از جمله دو اثر معروف «هنر جهش اقتصادی» و «خیزش فناوریانه و جهش اقتصادی چین: رویکرد شومپتری» با بررسی عملکرد کشورهایی چون کره جنوبی، تایوان و چین که فرایند جهش را با موفقیت پشت سر گذاشته‌اند، به توضیح وضعیت و شاخص‌های کشورهای گرفتار شده در تله درآمد متوسط پرداخته و راه‌های گذر از این تله و پیمودن مسیر جهش را بر می‌شمرد. رویکرد استفاده شده در این پژوهش منطبق بر آثار او است. پروفسور لی، به مفهوم «پارادوکس جهش اقتصادی» اشاره می‌کند، به این معنی که جهش اقتصادی به معنی پر کردن شکاف و فاصله میان اقتصادهای عقب‌تر و پیشگام است اما با دنبال کردن و یا تقلید صرف از پیشگامان نمی‌توان به جهش اقتصادی دست یافت. جهش اقتصادی بازی «دنبال کردن هدفی متحرک» است. این به آن معنا است که برای جهش اقتصادی موفق، اقتصاد عقب‌تر باید سریع‌تر از هدفش بدود یا از روی پیشگام بپرد (لی، ۱۳۹۹: ۵۴).

جهش اقتصادی دارای سه محور اصلی است:

- **گرفتاری در تله درآمد متوسط:** به آن معنا که مخاطب اصلی این نظریه کشورهای گرفتار شده در این تله هستند. بانک جهانی^۲ ۱۰۸ کشور را به‌عنوان کشورهای با «درآمد متوسط^۳» طبقه‌بندی می‌کند، یعنی کشورهایی با درآمد سرانه سالانه بین ۱۱۳۶ تا ۱۳۸۴۵ دلار آمریکا (World Bank, 2024: 4). برخی از این کشورها مدت زمان کمتری است که به گروه کشورهای با درآمد سرانه متوسط پیوسته‌اند، در واقع گذار از درآمد سرانه پایین را به تازگی تجربه کرده‌اند. در حالی که تعداد قابل توجهی از آنها دهه‌ها است که در این سطح از درآمد گرفتار مانده‌اند. کاهش سرعت رشد در کشورهای با درآمد متوسط بیشتر از کشورهای کم درآمد یا با درآمد

1 - Keun Lee

2 - World Bank

3 - Middle-Income

۴ - البته این آستانه‌های درآمدی محاسبه شده با «متد اطلس»، مربوط به سال ۲۰۲۲ می‌شود.

بالا رخ می‌دهد (World Bank, 2024: 40). تله درآمد متوسط شرایطی است که در آن اقتصادهای با درآمد متوسط معمولاً با رشد کند اقتصادی روبه‌رو می‌شوند و در نتیجه از پیوستن به طبقه اقتصادهای پر درآمد باز می‌مانند (لی، ۱۳۹۹: ۳۴). اقتصادهای با درآمد متوسط معمولاً به دلیل قرارگرفتن بین تولید کم هزینه و نوآوری پرهزینه در تله درآمد متوسط گرفتار می‌شوند. هزینه‌های آنها برای رقابت با صادرکنندگان کم هزینه بیش از حد بالا بوده و سطح قابلیت‌های فناورانه آنها نیز پایین‌تر از آن است که به آنها امکان رقابت با کشورهای پیشرفته را بدهد (لی، ۱۳۹۹: ۳۷-۳۸). تله درآمد متوسط معمولاً زمانی رخ می‌دهد که کشورهای با درآمد متوسط میان تولیدکنندگان با دستمزد پایین و نوآوران با دستمزد بالا گرفتار می‌شوند. این اتفاق به این دلیل رخ می‌دهد که نرخ دستمزد نوآوران آنقدر بالا است که نمی‌توانند با صادرکنندگان با دستمزد پایین رقابت کنند و سطح قابلیت فناورانه آنها به قدری پایین است که نمی‌توانند با کشورهای پیشرفته رقابت کنند (لی، ۱۳۹۹: ۷۰).

در این پژوهش برای ارزیابی گرفتار ماندن کشورهای مختلف از جمله ترکیه در تله درآمد متوسط و یا گذر موفقیت‌آمیز از آن طبق چارچوب جهش اقتصادی، سه شاخص زیر مطالعه می‌شوند:

- نسبت تولید ناخالص داخلی سرانه ترکیه نسبت به ایالات متحده آمریکا به‌عنوان کشور پیشرو
- تعداد پتنت‌های ثبت شده ترکیه در USPTO به‌عنوان شاخصی جهت بررسی ظرفیت نوآوری و پیشرفت فناورانه
- تعداد شرکت‌های ترکیه در فهرست Fortune 500 به‌عنوان نشانه‌ای از قدرت بنگاه‌های بزرگ و شکست ناشی از مقیاس (اندازه).
- موانع و شکست‌ها در مسیر تحقق جهش اقتصادی: موانع و شکست‌های مسیر جهش اقتصادی، توسط کئون لی به صورت زیر مطرح می‌شوند:
- شکست ناشی از قابلیت: این شکست، مربوط به دشواری در افزایش قابلیت‌های نوآوری است (لی، ۱۳۹۹: ۷۶). در کشورهای در حال توسعه که بنگاه‌ها قابلیت تحقیق و توسعه پایینی دارند، خرید یا قرض گرفتن فناوری‌ها یا تأسیسات تولیدی خارجی

شیوه‌ای ایمن برای کسب و کار هستند. در کنار اینها، کسب تخصص در روش‌های کمتر فنی یا تولید مونتاژی^۱ نیز اهمیت دارد. برای گذر از چنین وضعیتی، شیوه‌های کارآمد مداخله دولتی باید نه صرفاً شامل تامین بودجه برای تحقیق و توسعه بلکه شیوه‌های متنوعی برای پرورش قابلیت تحقیق و توسعه باشد (لی، ۱۳۹۹: ۷۹).

- **شکست ناشی از اندازه:** گرچه شومپتر در کارهای اولیه خود بر کارآفرینی^۲ تاکید دارد که غالباً در استارت‌آپ‌ها یا بنگاه‌های کوچک و متوسط نمود می‌یابد، اما در کارهای متأخرتر خود (شومپتر، ۱۹۴۳: ۷۱-۷۲) درباره ایفای نقش کسب و کارهای بزرگ نیز در ایجاد نوآوری با سرمایه‌گذاری زیاد در تحقیق و توسعه و در نتیجه تقویت استاندارد زندگی مردم بحث می‌کند (لی، ۱۳۹۹: ۸۲-۸۳). نقش کسب و کارهای بزرگ در رشد اقتصادی دارای چهار جنبه وابسته به هم است: (الف) کسب و کارهای بزرگ به طور قابل توجهی به رشد سرانه تولید ناخالص داخلی کمک می‌کنند، (ب) کسب و کارهای بزرگ به ثبات تولید ناخالص داخلی کمک می‌کنند، (ج) کسب و کارهای بزرگ تأثیر قطعی‌تر و قوی‌تری بر رشد اقتصادی نسبت به کسب و کارهای کوچک و متوسط دارند، و (د) وابستگی بیش از حد به کسب و کارهای بزرگ در یک کشور ممکن است برای رشد کلی اقتصادی مفید نباشد (Lee et al., 2013, 21).

کشش^۳ در کسب و کارهای بزرگ فهرست مجله فرچون با در نظر گرفتن رشد سرانه تولید ناخالص داخلی تقریباً ۰.۰۱ است و این کشش هنگامی که ساختار صنعتی کنترل شده باشد، به بیش از ۰.۰۲ افزایش پیدا می‌کند. به بیان دیگر، اگر تعداد شرکت‌هایی که در فهرست پانصدتایی مجله فورچون هستند در کشوری ۱۰ درصد افزایش یابد (به‌عنوان مثال، از ۱۰ به ۱۱ یا از ۴۰ به ۴۴) در آن صورت نرخ رشد سرانه تولید ناخالص داخلی آن کشور ۰.۱ درصد افزایش می‌یابد (به‌عنوان مثال از نرخ رشد ۳ درصد به ۳.۱ درصد) (لی، ۱۳۹۹: ۸۳-۸۴). گرچه توسعه اقتصادی در یک کشور وابسته به بنگاه‌هایی از مقیاس‌های متنوع است، اما نتایج پژوهش‌ها به این اشاره دارند که کسب و کارهای بزرگ، و نه بنگاه‌های کوچک و متوسط، تأثیری مستقل و قدرتمند بر رشد اقتصادی، به‌ویژه در مرحله درآمد متوسط

1 - Assembly manufacturing

2 - Entrepreneurship

3 - Elasticity

دارند (لی، ۱۳۹۹: ۸۵). سیاست‌گذاران در کشورهای با درآمد متوسط و در حال توسعه که اهمیت بنگاه‌های کوچک و متوسط را تشخیص داده‌اند، اکنون باید بر اهمیت کسب و کارهای بزرگ متمرکز شوند (لی، ۱۳۹۹: ۸۷-۸۸).

• **مانع حقوق مالکیت معنوی:** در سال‌های اخیر در چند کشور توسعه یافته، کسب و کارهای جهانی و بزرگ، پرونده‌های قضایی را با ادعای نقض حقوق مالکیت معنوی علیه بنگاه‌های کوچک‌تر مستقر در کشورهای در حال توسعه، تشکیل داده‌اند. این موارد فارغ از رأی نهایی دادگاه، می‌تواند تصویری منفی از بنگاه‌های کوچک‌تر کشورهای در حال توسعه بر جای بگذارد. مانند مورد شرکت کره‌ای مهندسی جوسونگ که با شکایتی در تایوان مواجه شد و پس طی یک سال روند حقوقی و تبریئه شدن، شرکت مهندسی جوسونگ تصویری منفی به‌عنوان «سارق ثبت اختراع» در بازار تایوان پیدا کرد (لی، ۱۳۹۹: ۹۱-۹۲).

میانبرهای تحقق جهش اقتصادی: کئون لی سه میانبر را پیشنهاد می‌کند که کشورهای در حال توسعه می‌توانند از آنها برای جهش اقتصادی استفاده کنند:

۱. **میانبر اول (قابلیت):** ایجاد سیستم‌های نوآوری داخلی به جای وابستگی به زنجیره‌های ارزش جهانی^۱: در مراحل اولیه توسعه، کشورها از زنجیره‌های ارزش جهانی برای یادگیری و کسب فناوری استفاده می‌کنند، اما برای جهش باید قابلیت‌های داخلی خود را تقویت کنند. برای نمونه کره جنوبی و تایوان در دهه ۱۹۸۰ با کاهش وابستگی به GVCها و ایجاد زنجیره‌های ارزش داخلی، به نوآوری مستقل دست یافتند.

۲. **میانبر دوم: تمرکز بر فناوری‌های با چرخه کوتاه^۲:** فناوری‌های با چرخه کوتاه (مانند الکترونیک و IT) به دلیل سرعت بالای تغییر و موانع ورود کمتر، برای کشورهای در حال توسعه مناسب‌تر هستند. این فناوری‌ها امکان جهش سریع‌تر را فراهم می‌کنند. کره جنوبی نمونه کشوری است که توانست در صنعت نیمه‌رساناها با تمرکز بر فناوری‌های دیجیتال دستاوردهای قابل توجهی کسب کند.

1 - GVC

2 - Short-Cycle Technologies

۳. میانبر سوم: حرکت از تقلید به نوآوری (استفاده از علائم تجاری^۱ و ثبت اختراعات^۲ کوچک^۳ به جای ثبت اختراعات پیچیده): به جای رقابت در حوزه ثبت اختراعات پیچیده، کشورهای در حال توسعه می‌توانند از علائم تجاری یا پتنت‌های کوچک برای حفاظت از نوآوری‌های خود استفاده کنند. کره جنوبی رویکرد مشابهی را در اواخر دهه ۱۹۸۰ اتخاذ کرد.

۳. روش‌شناسی

این پژوهش برای بررسی وضعیت جهش اقتصادی ترکیه از رویکردی ترکیبی شامل تحلیل داده‌های اقتصادی و مطالعه نظام‌مند ادبیات پژوهش بهره گرفته است. در گام نخست، داده‌های آماری مرتبط با شاخص‌های اصلی رویکرد جهش اقتصادی به همراه چند شاخص کلان اقتصادی شامل تولید ناخالص داخلی کل، تولید ناخالص داخلی کل سرانه، نرخ تورم، سهم تحقیق و توسعه از تولید ناخالص داخلی کل، داده‌های شاخص‌های مختلف نوآوری، تعداد ثبت اختراع انجام شده در ایالات متحده آمریکا (موارد ثبت شده در USPTO) و تعداد شرکت‌ها در لیست فورچون ۵۰۰ گردآوری شد. منابع اصلی برای استخراج این داده‌ها صندوق بین‌المللی پول، بانک جهانی، سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD)، کمیسیون اروپا و مرکز آمار ترکیه بوده‌اند. انتخاب این شاخص‌ها بر اساس چارچوب و ادبیات جهش اقتصادی و مطالعات مرتبط با تله درآمد متوسط صورت گرفته و داده‌ها در بازه‌های زمانی دو دهه‌ای بررسی شده‌اند تا روندهای بلند مدت و تغییرات ساختاری آشکار گردد. در این بخش از روش‌های آماری و مقایسه‌ای برای تحلیل داده‌ها استفاده شده است.

در گام دوم، مرور ادبیات پژوهش انجام گرفت تا پشتوانه نظری لازم برای تفسیر داده‌های اقتصادی فراهم شود. در این مرور، مطالعات جهش اقتصادی، تله درآمد متوسط، چارچوب‌های مطرح در زمینه تحلیل جهش اقتصادی کشورها مورد بررسی قرار گرفت. هدف از این مرور، یافتن معیارهایی برای مقایسه وضعیت ترکیه با سایر کشورها، درک تفاوت نگاه‌ها به مسئله جهش، مطالعه راهکارهای ارائه شده در چارچوب جهش اقتصادی و یا خارج از آن استخراج متغیرهای کلیدی و شناسایی الگوهای پیشنهادی بوده است. در نهایت با استفاده از رویکرد کنون لی به موضوع جهش اقتصادی، علل ایجاد شرایط کنونی اقتصاد ترکیه را تحلیل و بررسی خواهیم کرد. پس از تحلیل شاخص‌ها به استنتاج علل

1 - Trademarks

2 - Petit Patents

ایجاد مسائل، راهکارهای خروج از شرایط فعلی و حرکت به سوی جهش اقتصادی موفق را بیان خواهیم نمود.

ترکیب این دو رویکرد، یعنی تحلیل داده‌های کمی و مرور کیفی، امکان بررسی جامع وضعیت ترکیه را فراهم ساخته است. به این ترتیب، پژوهش علاوه بر ارائه تصویری آماری از وضعیت اقتصادی ترکیه، توجه را به موضوع تله درآمد متوسط ترکیه و جهش اقتصادی این کشور با نگاه چارچوب کنون لی جلب می‌کند. این روش به شناسایی موانع، فرصت‌ها و مسیرهای احتمالی جهش اقتصادی ترکیه کمک می‌کند.

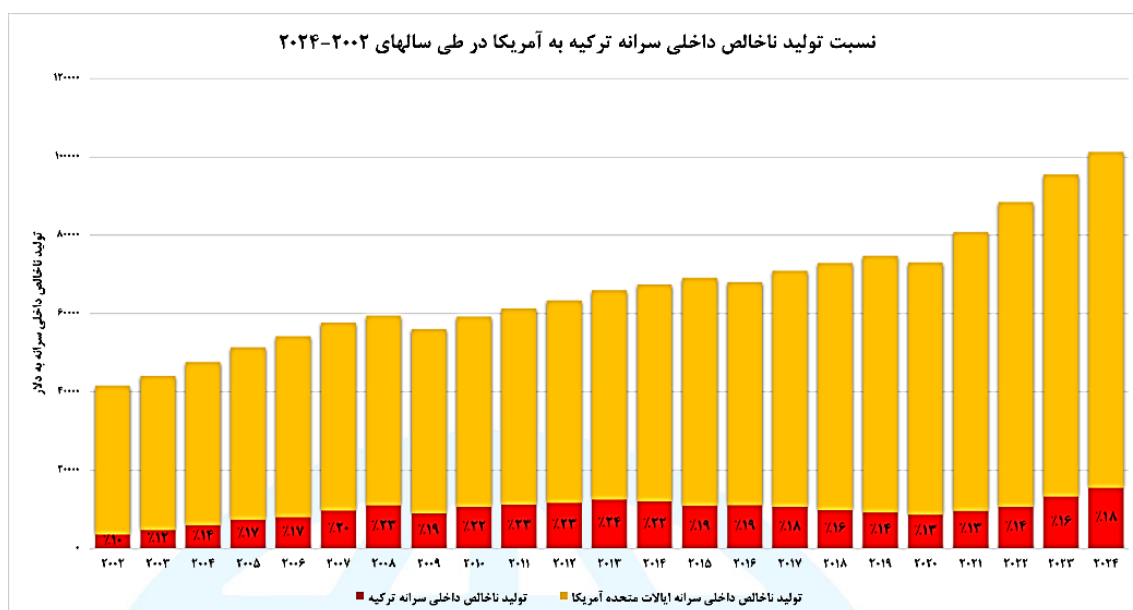
۴. یافته‌ها

۴-۱- ترکیه و تله درآمدی متوسط

با سه شاخص به بررسی رفتاری و یا عدم رفتاری ترکیه در تله درآمد متوسط می‌پردازیم. سرانه تولید ناخالص داخلی ترکیه را نسبت به سرانه تولید ناخالص داخلی ایالات متحده آمریکا به‌عنوان کشوری پیشرو خواهیم سنجید. چنانچه این نسبت در محدوده ۲۰ تا ۴۰ باشد، به سراغ موارد بعدی (ثبت اختراعات و شرکت‌های بزرگ لیست شده در فورچون ۵۰۰) خواهیم رفت. ترکیه در دوره ۲۰۰۲ تا ۲۰۲۴ رشد اقتصادی متوسط سالانه ۵.۴٪ را تجربه کرد که منجر به دو برابر شدن درآمد سرانه واقعی شد. در سال ۲۰۲۳، تولید ناخالص داخلی (GDP) ترکیه به ۱.۱۱۸ تریلیون دلار رسید که نسبت به سال ۲۰۲۲ افزایش ۵.۱۱٪ را نشان می‌دهد (World Bank, 2024). ترکیه در رتبه ۳۷ جهانی در شاخص جهانی نوآوری ۲۰۲۴ قرار دارد و در سال ۲۰۲۲ تعداد ۹.۳۹ هزار اختراع ثبت شده داشته است (WIPO, 2024). همچنین، هزینه‌های تحقیق و توسعه معادل ۱.۳۲٪ از تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۲۲ بوده است (WIPO, 2024).

در نمودار شماره ۱ تولید ناخالص داخلی سرانه ترکیه طی این سال‌ها نسبت به تولید ناخالص داخلی سرانه آمریکا آورده شده است.

نمودار شماره ۱- نسبت سرانه تولید ناخالص داخلی ترکیه به ایالات متحده آمریکا



(IMF, 2025)

ترکیه در رتبه ۳۷ جهانی در شاخص جهانی نوآوری ۲۰۲۴ قرار دارد و در سال ۲۰۲۲ تعداد ۹.۳۹ هزار اختراع ثبت شده داشته است (WIPO, 2024). همچنین، هزینه‌های تحقیق و توسعه معادل ۱.۳۲٪ از تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۲۲ بوده است (WIPO, 2024). طی این ۲۳ سال این نسبت از ۲۴ درصد فراتر نرفته و در محدوده ۱۰ الی ۲۴ متغیر بوده است. بنابراین پر واضح است ترکیه نتوانسته جهش اقتصادی موفقی را تجربه کند. بیشینه مقدار این نسبت مربوط به سال ۲۰۱۳ است و پس از آن سال ترکیه هرگز قادر نبوده از این مقدار فراتر رود.

تولید ناخالص داخلی سرانه ترکیه در سال ۲۰۲۴، حدود ۱۵۴۶۳ دلار بوده است (IMF, 2025)، که این میزان مقدار بیشینه در طول دوران جمهوری ترکیه به حساب می‌آید. روند این شاخص که از سال ۲۰۲۰ دوباره صعودی شده، هنوز جهت تحقق جهش ناکافی است و نیاز به افزایش قابل توجهی دارد. جهش اقتصادی در کوتاه‌ترین و ابتدایی‌ترین تعریف خود، به کاهش فاصله میان کشور دنبال‌کننده^۱ و پیشگام^۲ اطلاق می‌شود. داده‌ها حتی نشان از افزایش فاصله ترکیه به‌عنوان کشوری دنبال‌کننده و ایالات متحده به‌عنوان کشوری پیشگام دارند. بررسی اولیه حکایت از تأیید فرضیه پژوهش مبنی بر گرفتاری ترکیه در تله درآمد متوسط دارد.

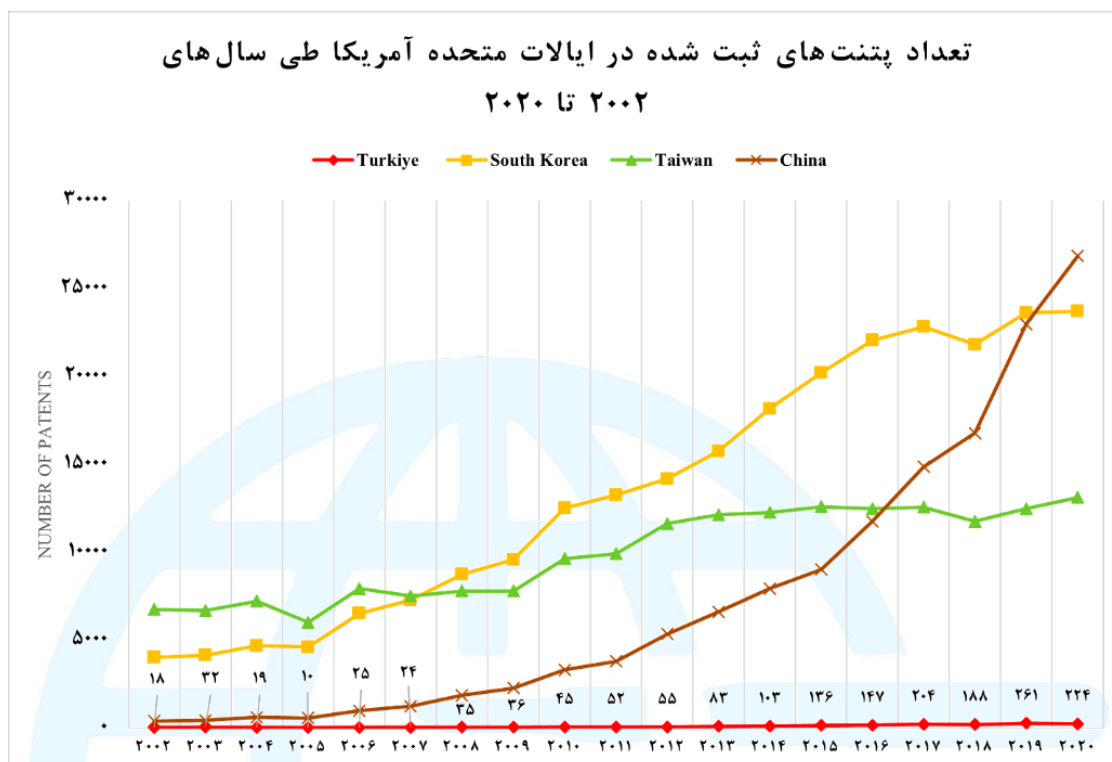
1 - Latecomer

2 - Forerunner

گام بعدی، بررسی تعداد پتنت‌های ثبت شده در ایالات متحده توسط ترکیه خواهد بود. تعداد پتنت‌های ثبت شده در ایالات متحده آمریکا توسط چهار کشور ترکیه، چین، کره جنوبی و تایوان طی بازه ۲۰۲۰-۲۰۰۲ در نمودار شماره ۲ آمده است. این داده‌ها برای چهار سال اخیر (۲۰۲۴-۲۰۲۱) در دسترس نبوده است. سه کشور چین، کره و تایوان به آن جهت در این نمودار آورده شده‌اند تا جایگاه ترکیه در مقایسه با این سه کشوری که با موفقیت مسیر جهش اقتصادی را طی کرده‌اند و یا در حال طی آن هستند، واضح و قابل درک شود.

در اوایل دهه ۱۹۸۰، هنگامی که سطح درآمد کره مشابه با برزیل و آرژانتین بود، تعداد درخواست ثبت اختراع در آمریکا توسط کره‌ای‌ها تقریباً به ۵۰ رسید که در محدوده دیگر کشورهای با درآمد متوسط مانند برزیل و آرژانتین بود. در دهه‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰ درخواست ثبت اختراع توسط کره‌ای‌ها به سرعت تا ۱۰ برابر دیگر کشورهای با درآمد متوسط - که درآمد آنها نسبتاً ثابت بود - افزایش یافت. در سال ۲۰۰۰ کره و تایوان تقریباً ۵ هزار درخواست ثبت اختراع در آمریکا دادند، در حالی که دیگر کشورهای با درآمد متوسط یا پایین‌تر شامل برزیل و آرژانتین کمتر از ۵۰۰ پرونده ثبت اختراع در سال تشکیل می‌دادند (لی، ۱۳۹۹: ۷۶). کره جنوبی در سال ۲۰۲۰، معادل ۲۳ هزار و ۷۰۵ مورد ثبت اختراع در USPTO^۱ داشته است. مشابه وضعیت کشورهای آمریکای لاتین را می‌توان در ترکیه مشاهده کرد. این کشور هرگز نتوانسته تعداد ثبت اختراعات خود در ایالات متحده در طول یک سال را به فراتر از ۲۶۱ (مقدار بیشینه که در سال ۲۰۱۹ حاصل شده است) برساند.

نمودار شماره ۲- تعداد ثبت اختراعات انجام شده در ایالات متحده توسط چهار کشور ترکیه، چین، کره جنوبی و تایوان



(USPTO, 2025)

همان گونه که از نمودار فوق پیدا است، تعداد ثبت اختراع انجام شده در ایالات متحده توسط ترکیه، از تعداد ثبت شده توسط سه کشور چین، کره و تایوان بسیار کمتر است (۲۲۴ مورد در سال ۲۰۲۰ برای ترکیه به نسبت ۲۶ هزار و ۸۴۵ مورد برای چین). همان طور که ذکر شد که طبق چارچوب جهش اقتصادی، تعداد پتنت ها هم علت و هم نتیجه گرفتاری در تله درآمد متوسط محسوب می شوند. این وضعیت نشان از شرایط نه چندان مناسب ترکیه در ایجاد قابلیت های نوآوری است و گرفتاری این کشور در تله درآمدی متوسط را به خوبی توضیح می دهد.

گام سوم و نهایی، مطالعه تعداد شرکت های کشور مورد نظر (ترکیه) در لیست فورچون ۵۰۰ است. از سال ۲۰۰۲ تا ۲۰۲۴، هلدینگ کوچ^۱ به عنوان تنها شرکت ترکیه ای در این لیست حضور دارد (Türkiye Today, 2025a). هلدینگ کوچ در سال ۲۰۲۴ درآمدی بالغ بر ۶۷.۴ میلیارد دلار داشته است (Forbes, 2024).

این تعداد کم، از دلایل گرفتاری در تله درآمد متوسط شناخته می‌شود و به شکست ناشی از مقیاس (اندازه) در چارچوب جهش اشاره دارد. نقش بنگاه‌های بزرگ در اقتصاد ترکیه محدود است و از آنجایی که بنگاه‌های بزرگ از توانایی تحقیق و توسعه بیشتری نسبت به بنگاه‌های کوچک و متوسط (SME‌ها) برخوردار هستند، لذا ترکیه با داشتن تعداد محدودی از این بنگاه‌های بزرگی که بتوانند در سطح جهانی تأثیرگذار باشند، میزان تحقیق و توسعه و در نتیجه تعداد ثبت اختراعات کمی دارد. برای نمونه، از کشوری همچون کره به‌عنوان یک نمونه موفق، در سال ۲۰۲۴، ۱۵ شرکت در این لیست حضور داشته است (Business Korea, 2024). طبق داده‌های مجله فورچون، ترکیه، تایوان، کره و چین در سال ۲۰۰۱ به ترتیب ۰، ۲، ۸ و ۱۱ شرکت در فهرست ۵۰۰ شرکت بزرگ جهانی داشتند، در حالی که در سال ۲۰۱۶ این تعداد به ۱، ۱۵، ۶ و ۱۰۳ شرکت رسیده است (لی، ۱۳۹۹: ۸۶). ترکیه برخلاف افزایش تعداد این نوع بنگاه‌ها از سه کشور مذکور، ۲۳ سال است که یک نماینده در لیست دارد.

۲-۴- علل عدم تحقق جهش اقتصادی در ترکیه

اکنون با الهام گرفتن از ادبیات جهش اقتصادی که پیش‌تر به آن اشاره شد، به طور دقیق‌تر به بررسی مقوله دو شکست و یک مانع در مورد ترکیه می‌پردازیم. شکست در قابلیت‌ها در کشورهای در حال توسعه از ابعاد مختلفی قابل بررسی است که همگی به یکدیگر مرتبط هستند. ما به موضوع شکست قابلیت‌ها، با تأکید بر تحقیق و توسعه و پشتیبانی دولتی از آن، نظام ملی نوآوری و نیروی انسانی و آموزش و پرورش، خواهیم پرداخت. به دلیل ماهیت این مباحث و ارتباط تنگاتنگشان، ترجیح دادیم این سه مورد را بدون تفکیک عنوان بررسی کنیم تا پیوستگی مطالب حفظ شود.

خروجی تحقیق و توسعه، با میزان ثبت اختراعات انجام شده قابل اندازه‌گیری است. اگر این ثبت اختراعات در کشوری پیشرو (همچون ایالات متحده) با شرایط سخت رقابتی برای تازه‌واردان عرصه نوآوری انجام گرفته باشند، بسیار حائز اهمیت خواهد بود. از این رو است که تعداد قابل توجه ثبت اختراع‌های چین، کره جنوبی و تایوان در ایالات متحده قابل ستایش است. ترکیه در این بخش بسیار ضعیف عمل کرده و حتی میزان پتنت‌های آن در سال ۲۰۲۰ از میزان سال ۲۰۰۲ کره جنوبی بسیار کمتر است (۲۲۴ مورد برای ترکیه در سال ۲۰۲۰ در مقابل ۴۰۰۹ مورد در سال ۲۰۰۲ برای کره جنوبی).

دولت ترکیه تلاش‌های خود را برای بهبود نظام نوآوری در ترکیه را به طور چشمگیری افزایش داده است. تأمین مالی مستقیم تحقیق و توسعه در ترکیه در سطح میانگین OECD قرار دارد و دولت بدرستی تعهدی پایدار برای تقویت توانمندی‌های پژوهشی ایجاد کرده است. افزون بر این، شمار زیادی نهاد وجود دارند که از طریق دانشگاه‌ها و سایر سازمان‌های دولتی و خصوصی، کمک هزینه‌هایی را اعطا می‌کنند و پژوهشگران را با بورس‌ها و جوایز حمایت می‌نمایند. در سال‌های اخیر، تدابیر جدیدی برای گسترش گرنت‌های مأموریت‌محور و پروژه‌محور اتخاذ شده است. برای نمونه، می‌توان به تخصیص زمین رایگان برای پروژه خودروی ملی برقی توگ (Togg) اشاره کرد که سرمایه‌گذاری‌های قابل توجهی را از طریق برنامه مشوق سرمایه‌گذاری پروژه‌محور دریافت کرده است (OECD, 2025a: 92).

«شورای پژوهش‌های علمی و فناوری ترکیه»^۱ یکی از مهم‌ترین منابع تأمین مالی برنامه‌های حمایت از تحقیق و توسعه و نوآوری در ترکیه است. تعداد درخواست‌های پروژه‌های تحقیق و توسعه از ۲۶۰ مورد در سال ۲۰۰۱ به ۳۰۳۵ مورد در سال ۲۰۲۳ رسیده است. فراتر از نقش آن به عنوان یک نهاد تأمین مالی، TÜBİTAK نقش محوری در تقویت اکوسیستم ملی تحقیق و توسعه و نوآوری ترکیه دارد. این نهاد از طریق مراکز و مؤسسات پژوهشی خود بر اجرای تحقیقات و توسعه فناوری‌ها در حوزه‌های راهبردی متمرکز است، در طیف گسترده‌ای از فعالیت‌ها (از جمله همکاری دانشگاه و صنعت، پرورش اکوسیستم کارآفرینی، پشتیبانی از پلتفرم‌های فناوری پیشرفته و پیشبرد پروژه‌های هوش مصنوعی) فعالیت دارد و هدفش ارتقای رقابت‌پذیری جهانی ترکیه و کمک به تحقق اهداف توسعه پایدار است. همچنین ترکیه در برنامه‌های تأمین مالی بین‌المللی همچون برنامه «افق اروپا»^۲ مشارکت دارد و «زیرساخت ملی الکترونیکی علوم ترکیه»^۳، توان محاسباتی با عملکرد بالا و فضای ذخیره‌سازی داده را در اختیار مؤسسات پژوهشی و پژوهشگران قرار می‌دهد (OECD, 2025a: 94). علاوه بر این، دولت ترکیه مشوق‌های مالیاتی نیز برای کسب و کارها در نظر گرفته است. از یک سو مشوق‌های مبتنی بر درآمد همچون معافیت مالیات بر شرکت‌ها در مناطق توسعه فناوری (برای سود حاصل از فعالیت‌های نرم‌افزاری و محصولات خروجی تحقیق و توسعه)، معافیت ۵/B (معافیت ۵۰ درصدی مالیات بر درآمد شرکت‌ها از اختراعات و نرم‌افزارهای حاصل از تحقیق و توسعه در داخل کشور)، معافیت کامل مالیات

1 - Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK)

2 - Horizon Europe

3 - Türk Ulusal Bilim e-Altyapısı (TRUBA)

بر درآمد کارکنان تحقیق و توسعه، طراحی و پشتیبانی در برنامه‌های مورد حمایت وزارتخانه یا پارک‌های علم و فناوری و از سوی دیگر مشوق‌های مبتنی بر هزینه‌کرد ارائه می‌شود که شامل کسر ۵۰ درصدی هزینه‌های مازاد تحقیق و توسعه از پایه مالیات شرکت‌ها، حمایت دولت از ۵۰ درصد سهم کارفرما در حق بیمه اجتماعی کارکنان تحقیق و توسعه و طراحی (البته تا سقفی محدود و مشخص) و معافیت مالیات بر ارزش افزوده برای خرید ماشین‌آلات و تجهیزات مرتبط با تحقیق و توسعه و طراحی می‌باشد (OECD, 2025a: 94-95).

اما این حمایت‌ها ناکافی است. در زمینه ارزیابی این برنامه‌ها باید اقدامات بیشتری انجام شود. ترکیه اخیراً نظامی گسترده برای ارزیابی اثرات برنامه‌های حمایتی ایجاد کرده و بیشتر برنامه‌هایی که با هدف تقویت کارآفرینی و نوآوری مبتنی بر فناوری طراحی شده‌اند، از نظر اثر اقتصادی مورد ارزیابی قرار می‌گیرند. از سال ۲۰۲۱، TÜBİTAK که نهادی ملی در چارچوب وزارت صنعت و فناوری ترکیه است، فرایند پایش تجاری‌سازی را برای پروژه‌های تحت حمایت خود اجرا می‌کند. با این حال، می‌توان ارزیابی‌ها و پایش‌ها را بیش از این گسترش داد. یکی از رویکردها می‌تواند الگوبرداری از «چارچوب تعالی پژوهش»^۱ در بریتانیا باشد؛ چارچوبی که به شناسایی تجربیات موفق و حوزه‌های چالش کمک می‌کند و هم کیفیت دستاوردهای علمی و هم اثر اجتماعی آنها را مورد سنجش قرار می‌دهد. در این چارچوب، مؤسسات موظف هستند مطالعات موردی اثرگذاری در حوزه تحقیق و نوآوری ارائه کنند که نشان‌دهنده تأثیر فعالیت‌های تحقیق و نوآوری آنها بر جامعه گسترده‌تر باشد (Ibid: 92). شواهد تجربی در ترکیه نشان می‌دهد که مشوق‌های مالیاتی تحقیق و توسعه، شدت سرمایه‌گذاری تحقیق و توسعه در بخش کسب و کار را افزایش می‌دهد، اما کارآمدی آن محدود است و بخشی از سرمایه‌گذاری دولتی عملاً جایگزین سرمایه‌گذاری‌های بخش خصوصی می‌شود که در هر صورت انجام می‌شد. این یافته‌ها نشان می‌دهد که نیاز به هدف‌گیری دقیق‌تر حمایت‌های تحقیق و توسعه برای شرکت‌هایی با قابلیت‌های نوآوری بالاتر و پتانسیل رشد بیشتر وجود دارد (Ibid: 93). در اغلب کشورهای OECD، مشوق‌های مالیاتی تحقیق و توسعه بیشتر به سود شرکت‌های بزرگ و تثبیت‌شده است تا استارت‌آپ‌ها، زیرا استارت‌آپ‌ها معمولاً در مراحل اولیه سودآور نیستند و نمی‌توانند از معافیت‌های مالیات شرکتی بهره‌مند شوند. بر این اساس، پیشنهاد می‌شود ترکیه برای افزایش اثربخشی این سیاست‌ها از ابزارهایی

مانند بازپرداخت نقدی مشوق‌ها یا اعتبار مالیاتی قابل کسر از مالیات بر حقوق و دستمزد استفاده کند. شواهد نشان می‌دهد وقتی بازپرداخت نقدی در دسترس باشد، واکنش‌پذیری شرکت‌ها به مشوق‌های مالیاتی دو برابر می‌شود و زمانی که مشوق‌ها به مالیات حقوق و دستمزد مرتبط شوند و از وضعیت سودآوری شرکت‌ها مستقل باشند، به سه برابر افزایش می‌یابد. از آنجا که این نوع مالیات‌ها به صورت منظم و دوره‌ای پرداخت می‌شوند، چنین مشوق‌هایی می‌توانند اثر بیشتری بر هزینه‌های تحقیق و توسعه داشته باشند و به‌ویژه توسعه تجربی را بیش از تحقیقات پایه و کاربردی تقویت کنند (OECD, 2025a: 93-94).

اردیل و ارتکین^۱ (۲۰۱۷) در پژوهشی، مشکلات اصلی نظام ملی تحقیق و نوآوری ترکیه را در قالب جدول شماره ۱ ذکر می‌کنند.

جدول شماره ۱- چالش (هدف)‌های پیشروی نظام ملی نوآوری ترکیه

هدف (ناظر به چالش)	نتیجه‌گیری اصلی
ترویج تجاری‌سازی پژوهش‌های دانشگاهی	غنی‌سازی ترکیب سیاستی با مجموعه‌ای متنوع از ابزارها (مالی، غیر مالی و...) می‌تواند به رفع این چالش کمک کند.
افزایش تعداد استارت‌آپ‌های نوآور با رشد بالا	توسعه‌نیافتگی بازار سرمایه‌گذاری خطرپذیر و سرمایه‌گذاران فرشته، و همچنین تعداد و تنوع محدود سیاست‌های موجود برای ایجاد استارت‌آپ، موانع اساسی محسوب می‌شوند.
افزایش قابلیت‌های تحقیق و توسعه و نوآوری بخش خصوصی	پایین بودن «ظرفیت جذب» ^۲ در بخش کسب و کار، به‌ویژه در شرکت‌های کوچک و متوسط (SMEs/MSMEs)، مانعی برای ارتقای عملکرد تحقیق و توسعه و نوآوری است.
تمرکز بر رویکرد استراتژیک در دسترسی به منابع مالی	اثرگذاری راهبردهای موجود باید مورد ارزیابی قرار گیرد و ترکیب سیاستی بر اساس این ارزیابی‌ها تکامل یابد.
افزایش دسترسی و کیفیت نیروی انسانی پژوهشی	تلاش‌ها و اقدامات متنوع‌تری برای توسعه منابع انسانی مورد نیاز است، به گونه‌ای که ظرفیت جذب شرکت‌ها ارتقا یافته و کمیت و کیفیت پژوهشگران افزایش یابد.

(Erdil & Ertekin, 2017: 22)

1 - Erdil & Ertekin

2 - Absorptive capacity

ترویج تجاری‌سازی تحقیقات از دانشگاه‌ها (هدف اول) می‌تواند در اشکال مختلفی صورت گیرد؛ از جمله راه‌اندازی استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های زایشی دانشگاهی^۱ (spin-off)، جابه‌جایی پژوهشگران و دانشجویان، پروژه‌های پژوهشی قراردادی، پروژه‌های پژوهشی مشترک، تدارکات عمومی نوآورانه، اعطای مجوز^۲، مشاوره، آموزش‌ها، شبکه‌های رسمی و غیر رسمی، خوشه‌های رقابتی و غیره (Erdil & Ertekin, 2017: 20).

افزایش تعداد استارت‌آپ‌های نوآور و با رشد بالا (هدف دوم) یکی از چالش‌های مهم پیش روی عملکرد نوآوری و اقتصاد ترکیه است. بازارهای سرمایه‌گذاری خطرپذیر و سرمایه‌گذاران فرشته^۳ در ترکیه توسعه نیافته هستند و تعداد و تنوع محدود ابزارهای سیاستی برای ایجاد استارت‌آپ‌ها، موانع جدی در مسیر تأسیس و توسعه کسب و کارهای نوآور به شمار می‌روند. این امر همچنین مانعی در جهت تشویق منابع انسانی تحصیل کرده و متخصص، برای انتخاب کارآفرینی به عنوان یک مسیر شغلی است. کمبود منابع مالی در مراحل اولیه نیز مانعی برای توسعه صنعت سرمایه‌گذاری خطرپذیر محسوب می‌شود، چرا که این منابع جریان بزرگی از سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر را ایجاد می‌کنند. تصمیمات شورای عالی علوم و فناوری ترکیه در دسامبر ۲۰۱۱ این چالش را شناسایی کرده و در صدد پاسخ به آن از طریق تدابیر سیاستی جدید برآمده است. علاوه بر این، خزانه‌داری کل مطالعاتی را برای بهبود شرایط نهادی سرمایه‌گذاری فرشته انجام داده و «شورای کارآفرینی» که در ژانویه ۲۰۱۲ تشکیل شده است، با هدف افزایش تعداد استارت‌آپ‌های نوآور و فناورمحور فعالیت می‌کند (Ibid).

در قالب افزایش قابلیت‌های تحقیق و توسعه و نوآوری بخش خصوصی (به‌ویژه شرکت‌های میکرو، کوچک و متوسط^۴)، به عنوان هدف سوم، سطوح پایین ظرفیت جذب بخش کسب و کار، به‌ویژه MSMEها مانعی برای افزایش عملکرد تحقیق و توسعه و نوآوری است. طراحی و اجرای اقدامات خاص برای بهبود قابلیت‌های یادگیری، ظرفیت جذب و قابلیت‌های تحقیق و توسعه و نوآوری MSMEها و سایر شرکت‌های بخش خصوصی مهم است (Ibid: 20-21).

۱ - این مورد از ویژگی‌های اصلی مدل چینی جهش اقتصادی است. تاکید چین، بر مهندسی مستقیم در شرکت‌های زایشی دانشگاهی به جای مهندسی معکوس که در مدل آسیای شرقی (کره و تایوان) اجرا شد، بوده است (لی، ۱۴۰۱: ۱۷۴-۱۷۲).

2 - Licensing
3 - Business angels
4 - MSMEs

دسترسی به منابع مالی و نیروی انسانی پژوهشی با کیفیت (اهداف چهارم و پنجم): در ترکیه بازار سرمایه‌گذاری خطرپذیر و سرمایه‌گذاران فرشته توسعه نیافته بوده و تنوع اندکی در ابزارهای حمایتی از استارت‌آپ‌ها وجود دارد؛ همچنین تغییرات مکرر در سیاست‌های حمایتی می‌تواند ثبات اکوسیستم کارآفرینی را تضعیف کند. از سوی دیگر، ترکیه سهم اندکی در فعالیتهای دانش‌بنیان دارد که بخشی از آن ناشی از اشتغال گسترده در بخش‌های کشاورزی، ساخت و ساز و گردشگری است. با وجود مداخلات دولتی و اقدامات سیاستی برای بهبود این وضعیت، همچنان نیاز به تقویت منابع انسانی پژوهشی و افزایش کمی و کیفی پژوهشگران وجود دارد تا ظرفیت جذب و بهره‌برداری شرکت‌ها از نوآوری ارتقا یابد (Erdil & Ertekin, 2017: 21).

شکست در اندازه، ناتوانی کشور مورد نظر در ایجاد کسب و کارهای بزرگ در سطح جهانی را بحث می‌کند. اینکه ترکیه فقط یک نماینده در لیست فورچون ۵۰۰ دارد گویای همین نوع شکست است. این نوع شکست هم نتیجه و هم علت گرفتاری در تله درآمد متوسط است.

یکی از موانع اصلی در مسیر رشد و شکل‌گیری کسب و کارهای بزرگ در ترکیه، بار اداری و پیچیدگی‌های مقرراتی است. رعایت الزامات قانونی هزینه‌بر بوده و به‌ویژه برای شرکت‌های کوچک و متوسط با ظرفیت اداری محدود، فشار مضاعفی ایجاد می‌کند. در مقایسه با بسیاری از کشورهای عضو OECD، ترکیه هنوز از برخی اصول کلیدی ساده‌سازی رویه‌ها عقب‌تر است. برای نمونه، اصل «سکوت به منزله رضایت»^۱ که در بیشتر کشورهای OECD به رسمیت شناخته شده و امکان صدور خودکار مجوز یا پروانه پس از گذشت زمان مشخص را فراهم می‌سازد، در ترکیه اجرا نمی‌شود. علاوه بر این، اگرچه ترکیه فهرستی به‌روز از الزامات صدور مجوز و پروانه دارد، اما بازنگری منظم و نهادمند این الزامات انجام نمی‌شود؛ موضوعی که در برخی کشورها نهادینه شده است. گرچه نظارت مداوم «شورای هماهنگی بهبود محیط سرمایه‌گذاری ترکیه»^۲ تا حدودی این خلأ را پر می‌کند، اما جایگزین بازبینی منظم و سیستماتیک نیست. همچنین، برخلاف بسیاری از کشورهای OECD، ترکیه اصل «یک بار برای همیشه»^۳ را نپذیرفته است. این اصل به شرکت‌ها اجازه می‌دهد داده‌ها و اطلاعات خود را فقط یک بار به دولت ارائه دهند و سپس نهادهای مختلف دولتی با رضایت صریح شرکت بتوانند آن داده‌ها

1 - Silence is consent

2 - Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK)

3 - Once-only rule

را به اشتراک بگذارند. نبود چنین رویکردی موجب تکرار بیهوده فرایندها و افزایش هزینه‌های اداری برای شرکت‌ها می‌شود (OECD, 2025a: 108). در مجموع، فقدان این اصلاحات نهادی و اداری، محیط کسب و کار ترکیه را برای رشد شرکت‌های بزرگ کمتر رقابتی و زمان‌بر کرده و به‌عنوان یک مانع ساختاری در برابر جهش اقتصادی و شکل‌گیری بنگاه‌های در مقیاس جهانی عمل می‌کند. همچنین میزان سرمایه‌گذاری خطرپذیر^۱ عامل مهمی در ایجاد این نوع از کسب و کارها است. هزینه‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر در ترکیه بسیار محدود و تنها ۱.۳٪ میانگین اتحادیه اروپا است، که نشان‌دهنده حمایت محدود از استارت‌آپ‌ها در ترکیه است (European Commission, 2025a: 4). تا میزان سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر (و سرمایه‌گذار فرشته) افزایش نیابد، تغییر قابل توجهی در شرایط نوآوری ترکیه مشاهده نخواهد شد.

حال به بررسی مانع حقوق مالکیت معنوی در مسیر جهش اقتصادی ترکیه می‌پردازیم. این مانع به محدودیت در حقوق مالکیت فکری اشاره دارد که کشورهای پیشرو با دعاوی مختلف، کشورهای عقب‌تر را در بازارهای جهانی محدود می‌کنند. شواهد نشان می‌دهد بنگاه‌های آمریکایی بیشتر از قیمت‌شکنی^۲ ناعادلانه، از تخلفات مربوط به حقوق مالکیت معنوی شکایت کرده‌اند. در نتیجه اهمیت فزاینده حقوق مالکیت معنوی به‌عنوان ابزاری برای حمایت از تجارت پررنگ می‌شود. در واقعیت ورود بنگاه‌های کره‌ای به بازار ایالات متحده از اختلافات بر سر ثبت اختراع میان بنگاه‌های ایالات متحده و کره از میانه دهه ۱۹۸۰، آسیب دیده است. یکی از برجسته‌ترین پرونده‌ها ممنوعیت صادرات چیپ‌های کامپیوتری سامسونگ است که کمیسیون تجارت بین‌الملل ایالات متحده^۳ به دلیل تخطی از ثبت اختراع متعلق به تگزاس اینسترومنتس^۴ صادر کرده است. گرچه سامسونگ کسب و کاری بزرگ با منابع فراوان برای برآمدن از پس چنین اختلافاتی است، لکن حل این اختلافات برای بنگاه‌های کوچک و متوسط می‌تواند همان‌طور که در نمونه‌هایی از کره می‌بینیم، مسئله مرگ و زندگی باشد. برای نمونه شرکت کره‌ای سان‌استار^۵ است که یک ماشین گلدوزی خودکار کنترل شونده توسط کامپیوتر را به صورت بومی تولید کرد. سان‌استار در سال ۱۹۹۷ وارد بازار شد؛ این ورود بسیار دیرتر از بنگاه جا افتاده ژاپنی

1 - Venture capital

۲ - دامپینگ

3 - United States International Trade Commission

۴ - تگزاس اینسترومنتس

5 - Sunstar

توکای که از دهه ۱۹۹۰ رهبر بی چون و چرای بازار ماشین‌های گلدوزی بوده است. توکای نگران شد و با این استدلال که ابزار ورود ارتباطی مورد استفاده ساناستار نقض ثبت اختراع توکای است، پرونده‌ای حقوقی علیه ساناستار در مارس ۱۹۹۸ باز کرد. دادگاه به ساناستار دستور داد که فروش محصول خود را تا زمان رفع اتهامات متوقف سازد. شرکت ساناستار به سختی توانست با ارائه شواهد مهمی که نشان می‌داد این فناوری حتی پیش از استفاده توکای از آن برای تولید محصولاتش در صنعت مورد استفاده بوده، از عهده این بحران برآید (لی، ۱۳۹۹: ۸۹-۹۱).

شرکت‌های ترکیه‌ای نیز با چنین مشکلاتی مواجه بوده‌اند. برای نمونه در سال ۲۰۲۰، شرکت کره‌ای LG علیه برندهای زیرمجموعه گروه کوچ ترکیه، شامل Arçelik، Beko و Grundig به دلیل استفاده از فناوری ساخت یخ در یخچال‌ها، شکایت‌های مربوط به نقض پتنت را در کشورهای آلمان، فرانسه و اسپانیا مطرح کرد. LG ادعا داشت که این برندها بدون مجوز از فناوری‌های ثبت شده خود استفاده کرده‌اند. پس از حدود یک سال، این طرفین به توافق رسیدند و LG اعلام کرد که اختلافات حل شده و هر دو طرف از نتیجه راضی هستند. جزئیات دقیق توافق فاش نشد، اما مشخص شد که این مسائل تنها محصولات بازار اروپا را تحت تأثیر قرار داده و در دیگر بازارها مشکلی وجود نداشته است (Webtekno, 2020). این پرونده نمونه‌ای از دعاوی حقوق مالکیت فکری است که شرکت‌های کشورهای در حال توسعه، مانند ترکیه، ممکن است با آن مواجه شوند. چنین دعاوی می‌تواند چالش‌هایی برای شرکت‌های محلی ایجاد کنند و بر توسعه صادرات و رقابت‌پذیری آنها تأثیر بگذارند. حقوق مالکیت فکری تبدیل به مانعی برای کشورهای در حال توسعه گشته است. راه‌حل مواجهه با این مورد در قالب میانبر از تقلید به نوآوری در بخش ۳.۴ ارائه می‌شود.

۳-۴- ارائه راهکارها بر اساس چارچوب نظری

اقتصادهای دنبال‌کننده همچون ترکیه نمی‌توانند با تقلید مستقیم از کشورهای پیشگام، جهش کنند، بلکه باید مسیرهای جایگزین (میانبر) را انتخاب کنند تا قابلیت‌های نوآوری خود را تقویت و جهش اقتصادی موفق را تجربه کنند.

اولین میانبر، حرکت از تقلید به سوی نوآوری است. در این میانبر پتنت‌ها و ابداعات کوچک اهمیت می‌یابند. این میانبر استدلال می‌کند که کشورهای در حال توسعه برای ساختن قابلیت‌های نوآوری خود، نباید از همان ابتدا نظام حقوق مالکیت معنوی (IPR) کشورهای پیشرفته را کپی کنند. اجرای یک نظام سفت و سخت ثبت اختراع در مراحل اولیه می‌تواند مانع انتشار دانش و یادگیری تقلیدی شود. در

عوض، این کشورها باید یک مسیر میانبر را طی کنند که در آن ابتدا از نوآوری‌های جزئی، بومی و تقلیدی حمایت می‌شود. این کار از دو طریق اصلی انجام می‌شود: ترویج پتنت‌های کوچک به جای پتنت‌های کامل و حمایت از «علائم تجاری»^۱ به عنوان ابزار نوآوری. پتنت‌های کوچک برای اختراعاتی با سطح نوآوری پایین‌تر و عمر حمایتی کوتاه‌تر طراحی شده‌اند. این ابزار به شرکت‌های محلی اجازه می‌دهد تا برای بهبودهای کوچک خود حمایت قانونی دریافت کنند و انگیزه نوآوری در آنها تقویت شود. از لحاظ تاریخی، این سیستم اولین بار در آلمان، که خود یک کشور دنباله‌رو در برابر بریتانیا بود، به وجود آمد. سپس کشورهایمانند ژاپن، کره جنوبی و چین نیز آن را برای دستیابی به رشد اقتصادی به کار گرفتند. در کره جنوبی، تا سال ۱۹۹۵ تعداد درخواست‌ها برای پتنت‌های کوچک از پتنت‌های کامل بیشتر بود که این نشان‌دهنده گذار تدریجی این کشور از تقلید به نوآوری واقعی است. علائم تجاری، برخلاف پتنت‌ها که بر فناوری متمرکز هستند، یک ابزار بازارمحور برای نوآوری محسوب می‌شوند. آنها به شرکت‌ها این امکان را می‌دهند که با ایجاد یک برند معتبر و حفظ کیفیت ثابت، محصولات خود را از رقبا متمایز کنند. این امر به‌ویژه برای صنایعی که دانش آنها بیشتر ضمنی و غیر قابل ثبت است، اهمیت دارد. تحقیقات نشان می‌دهد که در مراحل اولیه توسعه، شرکت‌ها ممکن است بیشتر بر ثبت علائم تجاری تمرکز کنند تا پتنت، زیرا هنوز قابلیت‌های فناورانه لازم برای ثبت اختراعات بزرگ را ندارند (لی، ۱۳۹۹: ۱۱۷-۱۲۶).

این مسیر میانبر به کشورها اجازه می‌دهد تا به تدریج قابلیت‌های نوآوری خود را از سطح پایین به سطح بالا ارتقا دهند، به جای آنکه مستقیماً به سراغ نوآوری‌های رادیکال بروند. ما در پژوهش حاضر از پتنت‌های ثبت شده در ایالات متحده برای قضاوت گرفتاری در تله درآمد متوسط بهره جستیم. این پتنت‌ها معیار مناسبی برای تعیین وضعیت کشورهای دنبال‌کننده در چارچوب جهش محسوب می‌شود، اما در مراحل ابتدایی و برای کشوری همچون ترکیه اولویت با پتنت‌های کوچک باید باشد؛ در حالی که این نوع هدفگذاری در اسناد توسعه ترکیه یافت نمی‌شود. در بخش «حقوق مالکیت فکری»^۲ سند یازدهم توسعه ترکیه به ترویج Faydalı model (معادل پتنت‌های کوچک یا همان Utility model) اشاره شده است. با این حال، تأکید کلی بر رویکردی متوازن و تدریجی است: تقویت زیرساخت حقوقی (مانند بهبود قوانین حفاظت، آموزش قضات و کارشناسان، بهبود همکاری دانشگاه و سایر

1 - Trademarks

2 - Fikri Mülkiyet Hakları

بخش‌ها در بند شماره ۴۵۶)، افزایش آگاهی عمومی (بند شماره ۴۵۴.۱ برای گنجاندن مالکیت فکری در برنامه‌های آموزشی)، تجاری‌سازی این حقوق (بند شماره ۴۵۸.۳) (T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2019: 103-107). تمرکز اصلی نه صرفاً بر جهش سریع از طریق پتنت‌های کوچک بلکه بر حفاظت، ظرفیت‌سازی نهادی و ارزش اقتصادی مالکیت فکری است. در سند دوازدهم حتی اشاره‌ای به پتنت‌های کوچک نشده که این عدم اشاره، نشان‌دهنده تفاوت با رویکرد جهش است. تأکید کلی بر توسعه محیط کلی نوآوری (بند ۵۶۴ برای محیط نوآرانه)، آموزش و آگاهی (بند شماره ۵۶۵.۱ برای آموزش عمومی)، ظرفیت‌سازی در دانشگاه‌ها و «دفاتر انتقال فناوری» (بند شماره ۵۷۲.۴ برای افزایش کیفیت و تعداد کارکنان در زمینه مالکیت فکری) بوده است (T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2023: 127-130). تمرکز اصلی بر حفاظت حقوق در داخل و خارج کشور، هماهنگی با تحول دیجیتال و سبز است که باز منطبق بر رویکرد جهش نیست و رویکردی پایدار و بلند مدت محسوب می‌شود.

استراتژی ترکیه در اسناد توسعه، یک رویکرد مستقیم برای افزایش رقابت‌پذیری و نوآوری از طریق سرمایه‌گذاری در فناوری‌های پیشرفته و هماهنگی با استانداردهای جهانی (به‌ویژه اتحادیه اروپا) است و به استراتژی‌های غیر مستقیم یا میانبرها نمی‌پردازد.

ترکیه همچنین باید اثربخشی «باکس پتنت» (Regime 5/B) خود را مورد ارزیابی قرار دهد. باکس پتنت به شرکت‌ها اجازه می‌دهد نرخ پایین‌تری از مالیات بر شرکت‌ها را بر سود حاصل از اختراعات ثبت شده اعمال کنند. هرچند این طرح از شرکت‌های داخلی و بنگاه‌های کوچک و متوسط حمایت کرده و به بهبود نوآوری و پژوهش کمک می‌کند، اما نگرانی‌هایی وجود دارد مبنی بر اینکه پتنت‌ها عمدتاً به شرکت‌های چند ملیتی تعلق می‌گیرند. باکس پتنت ممکن است شرکت‌ها را وادار کند بر نوآوری‌هایی تمرکز کنند که نتایج آنها قابلیت حفاظت از طریق حقوق مالکیت فکری داشته باشد، و در نتیجه تمرکز پژوهش را به سمت تحقیقات کاربردی‌تر و نزدیک‌تر به تجاری‌سازی سوق دهد. افزون بر این، باکس پتنت می‌تواند انگیزه شرکت‌ها برای حفاظت از مالکیت فکری را دچار انحراف کند و آنها را به ثبت اختراعاتی ترغیب نماید که در نبود این سیاست احتمالاً اقدامی در آن زمینه نمی‌کردند (OECD, 2025a, p. 95).

میانبر دوم حرکت از فناوری‌های با چرخه کوتاه به عنوان نقطه عزیمت به سمت فناوری‌های با چرخه بلند است. این حرکت بر اهمیت اولویت‌بندی بخش‌ها و فناوری‌ها تأکید دارد. به جای تلاش برای ورود به صنایعی که مشخصه کشورهای پیشرفته هستند (یعنی صنایع با فناوری‌های مانند داروسازی و ماشین‌آلات پیچیده)، کشورهای دنباله‌رو باید ابتدا روی فناوری‌های با چرخه کوتاه تمرکز کنند که رویکرد فعلی ترکیه بیشتر بر فناوری‌های با چرخه بلند تأکید دارد. فناوری‌های با چرخه کوتاه (مانند فناوری اطلاعات و الکترونیک) کمتر تحت سلطه شرکت‌های بزرگ و قدیمی هستند. دانش در این حوزه‌ها اغلب مدولار و کمتر ضمنی است، که انتقال و یادگیری آن را آسان‌تر می‌کند. به این علت که فناوری‌ها به سرعت در حال تغییر هستند، برخورد با پتنت‌های قدیمی کمتر است (موانع ورود کمتر). برای مثال کره جنوبی و تایوان از اواسط دهه ۱۹۸۰، با تغییر تمرکز خود به سمت بخش‌های مبتنی بر فناوری‌های با چرخه کوتاه مانند نیمه‌هادی‌ها و محصولات فناوری اطلاعات، توانستند از تله درآمد متوسط‌رهایی یابند. این استراتژی به آنها اجازه داد تا به جای رقابت مستقیم با غول‌های صنعتی غرب، برای خود یک «گوشه دنج»^۱ پیدا کنند. پس از آنکه این کشورها به بلوغ فناورانه رسیدند (مثلاً کره در اوایل دهه ۲۰۰۰)، به تدریج سرمایه‌گذاری خود را در فناوری‌های با چرخه بلند مانند بیوتکنولوژی افزایش دادند (لی، ۱۳۹۹: ۱۲۶-۱۳۹).

اولویت اولیه برای ترکیه باید بخش‌هایی مانند IT، دیجیتال، محصولات الکترونیک مصرفی (مانند گوشی‌های هوشمند یا نرم‌افزارها) باشد، زیرا این بخش‌ها نیاز به سرمایه‌گذاری کمتر در تحقیق و توسعه دارند و امکان یادگیری سریع از طریق تقلید و سپس نوآوری وجود دارد. مانند کره جنوبی که ابتدا در IT سرمایه‌گذاری کرد و سپس به حوزه خودرو منتقل شد. چین نیز از حوزه IT آغاز کرد و به ماشین‌آلات رسید. پس از ساخت قابلیت‌ها، اولویت به بخش‌هایی مانند خودروسازی، ماشین‌آلات، مواد و داروسازی داده شود، زیرا این بخش‌ها پایداری بیشتری دارند اما موانع ورود بیشتری (مانند نیاز به تحقیق و توسعه بیشتر و حقوق مالکیت معنوی) دارند (لی، ۱۳۹۹: ۱۳۱-۱۴۱).

این موارد دقیقاً پاشنه آشیل تحقق جهش اقتصادی ترکیه هستند. این کشور بر بخش‌های سنتی مانند نساجی تمرکز کرده که جزء بخش‌های با چرخه عمر بلند و با ارزش افزوده کم محسوب می‌شود. مطالعه اسناد توسعه ترکیه طی دو دهه اخیر نشان می‌دهد اولویت‌بندی بر اساس معیارهای ذکر شده

انجام نگرفته است. برای نمونه در دوازدهمین برنامه توسعه ترکیه، در فصل سوم، در دو بخش این موضوع مطرح شده است. بخش اول، با عنوان بخش‌های اولویت‌دار تولیدی، صنایع تولیدی شیمیایی، دارویی، الکترونیک، ماشین‌آلات، تجهیزات الکتریکی، خودرو و وسایل نقلیه ریلی را برشمرده است. در بخش دوم با عنوان حیطه‌های توسعه‌ای اولویت‌دار، بخش‌های کشاورزی، انرژی، صنایع دفاعی و گردشگری را اولویت‌دار دانسته است (T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2023: 81-113). هر دو مورد نشان از عدم تطابق اولویت‌بندی صنایع با رویکرد جهش اقتصادی دارد؛ این عدم تطابق در اسناد توسعه قبلی ترکیه نیز وجود دارد.

میانبر سوم مشارکت در زنجیره‌های ارزش جهانی (ابتدا بیشتر، سپس کمتر، و دوباره بیشتر) است. این میانبر، دیدگاه رایج مبنی بر اینکه مشارکت هرچه بیشتر در زنجیره‌های ارزش جهانی برای صنعتی شدن مفید است را به چالش می‌کشد. کئون لی یک الگوی پویا و غیر خطی را پیشنهاد می‌کند که آن را «فرضیه بیشتر-کمتر-دوباره بیشتر» می‌نامد. در مراحل اولیه، شرکت‌ها و کشورها برای یادگیری فناوری، مدیریت کیفیت و دسترسی به بازارهای جهانی باید فعالانه به زنجیره‌های ارزش جهانی بپیوندند. این کار معمولاً از طریق تولید قراردادی انجام می‌شود. صنعت خودروسازی ترکیه نمونه برجسته این مرحله است. مرحله دوم کاهش وابستگی و ایجاد زنجیره ارزش داخلی (کمتر) است. باقی ماندن در GVCها می‌تواند کشورها را در بخش‌های کم‌ارزش افزوده حبس کند. گرچه برای ارتقا به فعالیت‌های با ارزش افزوده بالاتر (مانند طراحی و برندسازی)، کشور باید در یک مقطع زمانی وابستگی خود به GVCهای تحت سلطه خارجی‌ها را کاهش دهد. این کار با افزایش ارزش افزوده داخلی و جایگزینی قطعات و مواد واسطه‌ای وارداتی با تولیدات داخلی انجام می‌شود. مرحله سوم ادغام مجدد (دوباره بیشتر) در زنجیره‌های ارزش جهانی است. پس از آنکه شرکت‌ها و صنایع داخلی توانمند شدند و زنجیره‌های ارزش بومی خود را ساختند، می‌توانند به صورت قدرتمندتر و با شرایط بهتر دوباره در GVCها ادغام شوند (لی، ۱۳۹۹: ۱۴۶-۱۵۵).

چندین خودروساز بین‌المللی در ترکیه در حال تولید و مونتاژ خودرو هستند. صنعت خودروسازی ترکیه در سال ۲۰۲۴ با صادرات ۳۷.۱۲ میلیارد دلاری خود بیشترین سهم را در صادرات این کشور داشته است (Türkiye Today, 2025b). گرچه ارزآوری این صنعت بالا بوده و به موتور محرک صنعت این کشور تبدیل شده اما ارزش افزوده چندانی نصیب ترکیه نمی‌شود. همچنین ترکیه برند خودروی مخصوص به خود را تا سال ۲۰۱۸ نداشت. همین مورد باعث شد تا برند توگ به‌عنوان خودروی ملی

ترکی که الکتریکی است، تاسیس شود. این خودرو هم ویژگی‌های مودولار بودن را دارد و هم ترکیه را از مونتاژ صرف رهایی می‌دهد و ارزش افزوده بالا را برای ترکیه به ارمغان می‌آورد؛ اما تعداد این موارد بسیار اندک است.

۵. نتیجه

در طول دو دهه گذشته، ترکیه توانسته است نرخ‌های رشد اقتصادی بالایی را تجربه کند و سطح رفاه عمومی را افزایش دهد. با این حال، همان‌گونه که در تحلیل‌ها مشاهده شد، فاصله این کشور با کشورهای پیشگام کاهش نیافته است. فرضیه اصلی تحقیق این بود که ترکیه، علی‌رغم دستیابی به رشدهای اقتصادی مناسب، در تحقق جهش اقتصادی ناکام مانده و در «تله درآمد متوسط» گرفتار شده است. از منظر شاخص‌های جهش اقتصادی، گرفتاری در تله درآمد متوسط با بررسی سه محور اساسی انجام شد:

- نسبت درآمد سرانه به آمریکا: بررسی‌ها نشان داد که درآمد سرانه ترکیه (به‌عنوان کشور دنبال‌کننده) در تمام این دوره نتوانسته از ۲۴ درصد درآمد سرانه آمریکا (به‌عنوان کشوری پیشرو) فراتر رود و در محدوده ۱۰ تا ۲۴ درصد باقی مانده است. این عدم همگرایی، اولین نشانه گرفتاری در تله درآمد متوسط است.
- تعداد ثبت اختراعات انجام شده در آمریکا (به جهت شرایط رقابت‌پذیری دشوار): عملکرد ترکیه در این شاخص بسیار ضعیف بوده است. در حالی که کشورهایی مانند کره جنوبی و چین هزاران پتنت در سال ثبت می‌کنند، ترکیه هرگز نتوانسته تعداد پتنت‌های سالانه خود را به بیش از ۱۶۲ مورد برساند. این آمار نشان‌دهنده ضعف جدی در قابلیت‌های نوآوری و فناوری ترکیه است.
- تعداد شرکت‌ها در فهرست فورچون ۵۰۰: در تمام ۲۳ سال مورد بررسی، تنها یک شرکت ترکیه‌ای (گروه کوچ) در این فهرست حضور داشته است. این در حالی است که کشورهایی مانند کره جنوبی تعداد شرکت‌های خود را در این فهرست به طور قابل توجهی افزایش داده‌اند. این موضوع بیانگر «شکست ناشی از اندازه» و ناتوانی در پرورش کسب و کارهای بزرگ در مقیاس جهانی است.

با تأیید گرفتاری ترکیه در تله درآمد متوسط، دلایل این ناکامی در چارچوب دو شکست و یک مانع مورد بررسی قرار گرفت. شرکت‌های ترکیه‌ای فاقد ظرفیت کافی برای تولید محصولات پیچیده و

نوآورانه هستند. بخش اعظم صنایع این کشور بر پایه مونتاژ و فناوری‌های وارداتی بنا شده است. این مسئله باعث شده ترکیه به جای حرکت به سوی تولید دانش‌بنیان، همچنان در زنجیره ارزش جهانی در بخش‌های پایین باقی بماند. ضعف در سرمایه‌گذاری مؤثر بر تحقیق و توسعه، ارتباط ناکافی میان دانشگاه و صنعت، و پایین بودن ظرفیت جذب فناوری در شرکت‌ها، باعث شده تا حمایت‌های دولتی نیز به نتایج مطلوب منجر نشود. این مورد نشانگر شکست ناشی از قابلیت‌ها است.

شکست در اندازه در موانع اداری، پیچیدگی‌های قانونی و کمبود شدید سرمایه‌گذاری خطرپذیر قابل جستجو است. این موارد مانع رشد شرکت‌های کوچک و متوسط و تبدیل آنها به بازیگران بزرگ جهانی شده است. اکثریت بنگاه‌های اقتصادی ترکیه کوچک و متوسط هستند که توانایی لازم برای ورود به بازارهای جهانی را ندارند. این امر باعث محدود شدن نقش ترکیه در اقتصاد جهانی و شکست در تحقق جهش شده است.

شدت حفاظت از حقوق مالکیت فکری در اقتصادهای توسعه یافته مانع بزرگی بر سر راه کشورهایی مانند ترکیه است. بسیاری از صنایع ترکیه به دلیل محدودیت‌های پتنت و شکایات حقوقی از سوی شرکت‌های غربی نتوانسته‌اند در حوزه‌های فناوری‌های نوآورانه نفوذ کنند. این مسئله موجب کند شدن فرایند توسعه صنایع پیشرفته در ترکیه مانند سایر کشورهای در حال توسعه (و البته کشورهای کره جنوبی و تایوان در ابتدای مسیر جهش اقتصادی) شده است. حفاظت شدید از حقوق مالکیت معنوی، مانعی مهم برای صادرات و رقابت‌پذیری کشورهای دنبال‌کننده همچون ترکیه است.

در نهایت، پژوهش حاضر نشان داد که سیاست‌های توسعه ترکیه با رویکرد جهش اقتصادی انطباق نداشته و این کشور برای خروج از وضعیت فعلی نیازمند بازنگری جدی در استراتژی‌های توسعه اقتصادی است.

برای عبور از تله درآمد متوسط و تحقق جهش اقتصادی، ترکیه نیازمند اصلاحات بنیادین در سه حوزه اصلی است:

- پیوند میان دانشگاه‌ها، صنایع و مراکز تحقیقاتی در ترکیه باید بهبود و همکاری‌های بین‌المللی در حوزه فناوری‌های پیشرفته نیز باید افزایش یابد. به جای رقابت مستقیم در حوزه پتنت‌های پیچیده، ترکیه باید بر حمایت از نوآوری‌های بومی و تدریجی تمرکز کند. دولت باید با ایجاد و تقویت ساز و کارهای قانونی برای «پتنت‌های کوچک»، از نوآوری‌های جزئی و کاربردی شرکت‌های داخلی، به‌ویژه شرکت‌های کوچک و متوسط، حمایت کند. این کار به ایجاد انگیزه

برای نوآوری در سطح پایین و ارتقای تدریجی قابلیت‌ها کمک می‌کند. سیاست‌گذاری باید به سمت تشویق شرکت‌ها برای ایجاد برند و تمایز محصولات از طریق کیفیت و بازاریابی حرکت کند. این امر به شرکت‌ها اجازه می‌دهد تا بدون نیاز به فناوری‌های پیشرفته، ارزش افزوده ایجاد کنند. برنامه‌های حمایتی مانند «باکس پتنت» باید به گونه‌ای بازنگری شوند که به جای تمرکز بر شرکت‌های چند ملیتی، شرکت‌های داخلی و نوآوری‌های بومی را تقویت کنند. همچنین سرمایه‌گذاری دولت در بخش تحقیق و توسعه باید افزایش یابد و حمایت‌های لازم از استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان با ارائه تسهیلات مالی و قانونی عمل آید.

- از فناوری‌های با چرخه کوتاه به سمت فناوری‌های با چرخه بلند حرکت شود. اولویت‌بندی صنعتی ترکیه باید به صورت استراتژیک تغییر کند. در برنامه‌های توسعه، اولویت باید به بخش‌هایی مانند فناوری اطلاعات، نرم‌افزار، الکترونیک مصرفی و بازی‌های دیجیتال داده شود. این صنایع موانع ورود کمتری دارند، به سرمایه تحقیق و توسعه کمتری نیاز دارند و امکان یادگیری سریع را فراهم می‌کنند. حرکت پس از کسب توانمندی، انباشت سرمایه و تربیت نیروی انسانی ماهر در بخش‌های چرخه کوتاه، می‌تواند به صورت هدفمند وارد صنایع سنگین‌تری مانند خودروسازی پیشرفته، ماشین‌آلات پیچیده و داروسازی شود. اسناد توسعه فعلی ترکیه که این صنایع را از ابتدا در اولویت قرار داده‌اند، باید مورد بازنگری قرار گیرند.
- ترکیه باید رویکرد خود را نسبت به زنجیره‌های ارزش جهانی از یک مشارکت‌کننده منفعل به یک بازیگر فعال تغییر دهد. پس از مرحله اولیه یادگیری از طریق زنجیره‌های ارزش جهانی (مانند صنعت مونتاژ خودرو)، سیاست‌ها باید به سمت کاهش وابستگی به قطعات و فناوری‌های وارداتی و ایجاد زنجیره‌های ارزش داخلی حرکت کنند. حمایت از پروژه‌هایی مانند خودروی ملی برقی (Togg) که به دنبال افزایش ارزش افزوده داخلی هستند، باید گسترش یابد. دولت باید از شرکت‌های داخلی حمایت کند تا از مرحله تولید قراردادی (OEM) فراتر رفته و به سمت طراحی (ODM) و در نهایت ایجاد برند اختصاصی (OBM) حرکت کنند. این کار مستلزم سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه، طراحی و بازاریابی است. پس از تقویت قابلیت‌های داخلی، شرکت‌های ترکیه‌ای می‌توانند به صورت قدرتمندتر و به‌عنوان شرکای برابر و نه صرفاً پیمانکاران جزء، دوباره در زنجیره‌های ارزش جهانی ادغام شوند.

اجرای هماهنگ این سه میانبر می‌تواند به ترکیه کمک کند تا با رفع شکست‌های ساختاری خود، از تله درآمد متوسط خارج شده و مسیر خود را به سوی یک جهش اقتصادی موفق و پایدار هموار سازد.

فهرست منابع

منابع فارسی

- ۱- تفضلی، فریدون (۱۳۹۱). تاریخ عقاید اقتصادی (از افلاطون تا دوره معاصر). تهران: نشر نی.
- ۲- سلیمی‌فر، محمد و همکاران (۱۳۹۳). اجماع واشینگتن و توسعه اقتصادی. مقاله ارائه شده در سومین کنفرانس الگوی اسلامی ایرانی پیشرفت.
- ۳- صالحی، مختار، و حسن‌زاده، فرامرز (۱۳۹۵). بررسی تطبیقی اجماع پکن و اجماع واشینگتن. فصلنامه روابط خارجی، ۸(۴)، ۷۳-۹۶.
- ۴- لی، کتون (۱۳۹۹). هنر جهش اقتصادی: موانع، میان‌برها و پرسش در سیستم‌های نوآوری. ترجمه حمید پاداش، روح‌اله کهن‌هوش‌نژاد. تهران: مؤسسه غیرانتفاعی مطالعات دین و اقتصاد، نهادگرا.
- ۵- لی، کتون (۱۴۰۱). خیزش فناوری و جهش اقتصادی چین: رویکرد شومپتری. ترجمه روح‌اله کهن‌هوش‌نژاد. تهران: مرکز پژوهش‌های توسعه و آینده‌نگری سازمان برنامه و بودجه کشور.
- ۶- مظفری‌نیا، مهدی؛ منوچهری، عباس، و غفاری، مسعود (۱۳۹۵). اندیشه‌شناسی سیاسی الگوی تعدیل ساختاری. جستارهای سیاسی معاصر، ۷(۲۰)، ۹۳-۱۱۶.

منابع غیر فارسی

- 1- Bird, Graham & Mandilaras, Alex & Popper, Helen. (2011). Is there a Beijing Consensus on International Macroeconomic Policy?. Discussion Papers in Economics. Department of Economics University of Surrey Guildford. Vol. 40, No. 10: 1933-1943.
Doi:10.1016/j.worlddev.2012.03.013
- 2- European Commission (2024), European Innovation Scoreboard 2024 – Country profile Türkiye, European Commission, Directorate-General for Research and Innovation, https://ec.europa.eu/assets/rtd/eis/2024/ec_rtd_eis-country-profile-tr.pdf
- 3- European Commission (2025a), European Innovation Scoreboard 2025 – Country profile Türkiye, European Commission, Directorate-General for Research and Innovation, https://ec.europa.eu/assets/rtd/eis/2025/ec_rtd_eis-country-profile-tr.pdf
- 4- European Commission. (۲۰۲۵b). European Innovation Scoreboard 2025 – Methodology report [PDF]. Publications Office of the European Union. https://research-and-innovation.ec.europa.eu/document/download/6340fb44-1dad-4a11-b5d7-a298ad5922a5_en?filename=ec_rtd_eis-2025-methodology-report.pdf
- 5- KAVİ, NİHAN. (2018). Gelişmekte olan ülkelerde inovasyon ve AR-GE temelli kalkınma: Türkiye üzerine bir inceleme. Yüksek Lisans tezi. Trakya Üniversitesi / Sosyal Bilimler Enstitüsü / Çalışma İktisadı Ana Bilim Dalı.
https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezDetay.jsp?id=yMNI4u47LOyaXLBPOCh4Yw&no=Hr_x3RrPe3gARrElZ1sUZQ.
- 6- Lee, Keun & Jee, Mansoo & Eun, Jong-Hak. (2011). Assessing China's Economic Catch-Up at the Firm Level and Beyond: Washington Consensus, East Asian Consensus and the Beijing Model. Industry and Innovation, 18(5).

- 7- Mamedov, S. (2019). BİLGİ EKONOMİSİ'NİN EKONOMİK KALKINMA ÜZERİNDEKİ ETKİSİ; TÜRKİYE ÖRNEĞİ. *Avrasya Sosyal Ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 6(4), 140-148.
- 8- OECD (2025a), OECD Economic Surveys: Türkiye 2025, OECD Publishing, Paris. **Doi:10.1787/d01c660f-en**.
- 9- OECD (2025b), Main Science and Technology Indicators (MSTI database), OECD Data Explorer, [https://data-explorer.oecd.org/vis?lc=en&tm=msti&snb=1&vw=tb&df\[ds\]=dsDisseminateFinalDMZ&df\[id\]=DSD_MSTI%40DF_MSTI&df\[ag\]=OECD.STI.STP&df\[vs\]=&pd=%2C&dq=.A.G.PT_B1GQ..&to\[TIME_PERIOD\]=false](https://data-explorer.oecd.org/vis?lc=en&tm=msti&snb=1&vw=tb&df[ds]=dsDisseminateFinalDMZ&df[id]=DSD_MSTI%40DF_MSTI&df[ag]=OECD.STI.STP&df[vs]=&pd=%2C&dq=.A.G.PT_B1GQ..&to[TIME_PERIOD]=false). (Accessed on 2025-08-20).
- 10- Ramo, J. C. (2004). The Beijing consensus, The Foreign Policy Centre. Available from <https://fpc.org.uk/wp-content/uploads/2006/09/244.pdf>
- 11- T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı. (2019). *On Birinci Kalkınma Planı (2019–2023)*. Ankara: Strateji ve Bütçe Başkanlığı. https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2022/07/On_Birinci_Kalkinma_Plani-2019-2023.pdf
- 12- T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı. (2023). *On İkinci Kalkınma Planı (2024–2028)*. Ankara: Strateji ve Bütçe Başkanlığı. https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2023/12/On-Ikinci-Kalkinma-Plani_2024-2028_11122023.pdf.
- 13- Türedi, S., & Berber, M. (2015). FİNANSAL KALKINMA, TİCARİ AÇIKLIK VE EKONOMİK BÜYÜME ARASINDAKİ İLİŞKİ: TÜRKİYE ÜZERİNE BİR ANALİZ. *Erciyes Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*(35), 301-316. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/erciyesiibd/issue/5892/77938>.
- 14- Türkiye Today. (2025a). Koc Holding continues as Türkiye's only entry on Fortune Global 500 list. <https://www.turkiyetoday.com/business/only-koc-holding-from-turkiye-listed-in-fortune-global-500-3204974>
- 15- Türkiye Today. (2025b). Turkish automotive sector thrives in 2024 exports as global industry faces setbacks. <https://www.turkiyetoday.com/business/turkish-automotive-sector-thrives-in-2024-exports-as-global-industry-faces-setbacks-101424>.
- 16- Uğur, M. S. (2017). TÜRKİYE İÇİN ALTERNATİF BİR KALKINMA POLİTİKASI OLARAK İNSANİ GELİŞME YAKLAŞIMI. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 26(1), 71-84.
- 17- USPTO, United States Patent and Trademark Office. (2025). Calendar Year Patent Statistics (January 1 to December 31) General Patent Statistics Reports Available for Viewing. https://www.uspto.gov/web/offices/ac/ido/oeip/taf/reports_stco.htm
- 18- Webtekno. (2020). LG ve Koç Grubu markaları arasındaki patent davası sonuçlandı. <https://www.webtekno.com/lg-koc-grubu-markalari-patent-davasi-sonuclandi-h102045.html>.
- 19- Williamson, John. (2003). "From Reform Agenda to Damaged Brand Name". *Finance & Development*. <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/022/0040/003/article-A005-en.xml>
- 20- World Bank. (2024a). World Development Report 2024: The Middle-Income Trap. Washington, DC: World Bank. doi:10.1596/978-1-4648-2078-6. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO.
- 21- World Bank. (2024b). Government expenditure on education, total (% of government expenditure). Retrieved from <https://data.worldbank.org/indicator/SE.XPD.TOTL.GB.ZS>.
- 22- World Bank. (2025). High-technology exports (% of manufactured exports). Retrieved from <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS>

- 23- World Bank. (2024). *GDP growth (annual %) - Türkiye.
<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=TR>(<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=TR>)
- 24- World Bank. (2024). *Türkiye GDP.
<https://www.worldbank.org/en/country/Turkiye/overview>](<https://www.worldbank.org/en/country/Turkiye/overview>)
- 25- WIPO. (2024). Türkiye Ranking in the Global Innovation Index 2024.
<https://www.wipo.int/gii-ranking/2024/tr.pdf>](<https://www.wipo.int/gii-ranking/2024/tr.pdf>)
- 26- Forbes. (2024). Fortune Global 500.
<https://fortune.com/ranking/global500/2024/>](<https://fortune.com/ranking/global500/2024/>)
- 27- Business Korea. (2024.08.06). 15 Korean Companies Join Fortune 500 Including Samsung Electronics at 6th Place.
<https://www.businesskorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=222501>
- 28- IMF. (2025). World Economic Outlook, April 2025. Washington, D.C.: International Monetary Fund. ©IMF. <https://data.imf.org/en/datasets/IMF.RES:WEO>
- 29- World Bank. (2025a). Türkiye Overview. Retrieved August 20, 2025, from <https://www.worldbank.org/en/country/Turkiye/overview>.
- 30- Erdil, E., & Ertekin Bolelli, Ş. (2017). Industry 4.0 and Turkish National Innovation System: Challenges and Prospects. International Scientific Journal Industry 4.0, 197–200.
<https://hdl.handle.net/11511/83458>