



القصة من جانب آخر

تقييم سوق المشاريع السورية الصغيرة
والمتوسطة الحجم في تركيا



جدول المحتويات

7	1. المقدمة وتحديد السياق
10	1.1 التأثير الاقتصادي للحرب السورية
14	1.2 التكامل التكاملي الاقتصادي للاجئين السوريين
18	2. تحليل البيانات و النتائج
18	2.1 نظرة عامة عن المنهجية
19	2.2 بدء وتشغيل الأعمال والأنشطة التجارية السورية في تركيا
21	2.3 لمحة سريعة: المشاريع السورية الصغيرة والمتوسطة وأصحابها
26	2.4 القيود الأساسية على النمو: فرصة
32	2.5 احتياجات دعم الأعمال التجارية
34	2.6 تأثير الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة على خلق الوظائف في سوق العمل
36	2.7 سيدات الأعمال السوريات
39	2.8 نظرة عامة على الأعمال السورية
41	3. الاستنتاجات والتوصيات
47	الملحق الأول: البيئة الاقتصادية التركية
49	الملحق الثاني: المنهجية
52	الملحق الثالث: قائمة أصحاب المصلحة الذين تمت استشارتهم
54	الملحق الرابع: قائمة المراجع

17	رسم توضيحي 1 الشركات السورية المملوكة وغيرها من الشركات الأجنبية في تركيا
20	رسم توضيحي 2 أسباب بدء الأعمال التجارية في تركيا
23	رسم توضيحي 3 حجم الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة نسبة لعدد الموظفين
24	رسم توضيحي 4 عملاء الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة في تركيا
26	رسم توضيحي 5 ملكية الأعمال التجارية في سوريا قبل تركيا
29	رسم توضيحي 6 المهارات اللغوية التركية لدى أصحاب الأعمال السوريين
29	رسم توضيحي 7 أدوات التسويق لدى الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة
32	رسم توضيحي 8 حاجات التمويل للشركات السورية الصغيرة والمتوسطة
36	رسم توضيحي 9 التوظيف الحالي والمخطط له من قبل الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة
40	رسم توضيحي 10 مخططات الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة في التوسع

13	جدول 1 مقارنة بين إسطنبول وغازي عنتاب من حيث الاقتصاد
15	جدول 2 مقارنة بين أهم البلدان المستضيفة للاجئين السوريين
35	جدول 3 إدارة الممارسات للشركات السورية الصغيرة والمتوسطة
52	جدول 4 تعريف الشركات الصغرى والصغيرة والمتوسطة في تركيا

9	مربع 1 الهجرة وزيادة الأعمال - تحقيق المشاريع السورية للنجاح في جميع أنحاء العالم
13	مربع 2 الاقتصاد غير الرسمي في تركيا
13	مربع 3 الاقتصاد الإقليمي - إسطنبول مقابل غازي عنتاب
20	مربع 4 منهجية منظمة "بيلدينغ ماركيتس"
27	مربع 5 حرية التنقل
28	مربع 6 ملكية العقارات
34	مربع 7 حل مبتكر لتمويل رأس المال التشغيلي
38	مربع 8 خلق فرص العمل - التصنيع والتصدير
43	مربع 9 توصيات مقدمة من أصحاب الأعمال السوريين
47	مربع 10 الشركات السورية الناشئة في تركيا

قائمة الرسوم التوضيحية

قائمة الجداول

قائمة المربعات





قائمة الاختصارات

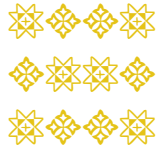
وكالة إدارة الكوارث والطوارئ في تركيا	AFAD
مجلس العلاقات الاقتصادية الخارجية التركي	DEIK
المصرف الأوروبي للإنشاء والتعمير	EBRD
مصرف الاستثمار الأوروبي	EIB
الاتحاد الأوروبي	EU
الاستثمار الأجنبي المباشر	FDI
مكافئ الدوام الكامل	FTE
الشؤون العالمية كندا	GAC
الناتج المحلي الإجمالي	GDP
الموارد البشرية	HR
مركز بحوث الهجرة والسياسة في جامعة هاستيبيحاجة تبة	HUGO
مؤسسة التمويل الدولية	IFC
منظمة العمل الدولية	ILO
صندوق النقد الدولي	IMF
منظمة دولية غير الحكومية دولية	INGO
وكالة دعم وتشجيع الاستثمار التركية	ISPAT
جمعية سيدات الأعمال في تركيا	KAGIDER
إدارة دعم و تطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة	KOSGEB
نظمة غير حكومية	NGO
منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية	OECD
البحث والتطوير	R&D
المنتدى الاقتصادي السوري	SEF
المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم	SME
مؤسسة أبحاث السياسات الاقتصادية في تركيا	TEPAV
جمعية مصدري تركيا	TIM
الاتحاد التركي الكونغرالي لاتحادات أصحاب العمل	TISK
اتحاد غرف التجارة التركية	TOBB
برنامج الأمم المتحدة الإنمائي	UNDP
مفوضية الأمم المتحدة السامية لشؤون اللاجئين	UNHCR

لقد تم تنفيذ هذا التقرير وكتابته من قبل "سيلين أوجاك" (المؤلفة/ الباحثة والمستشارة الرئيسية في منظمة بيلدينغ ماركيتس)، و "جينفر هولت" (المديرة التنفيذية في منظمة بيلدينغ ماركيتس)، بالإضافة إلى "كافيا رامان" (مديرة المشاريع في منظمة بيلدينغ ماركيتس). بالتعاون مع المنتدى الاقتصادي السوري، شريك منظمة بيلدينغ ماركيتس، والذي قام بإجراء البحوث الميدانية وعملية تجميع البيانات الخاصة بهذا التقرير. يمكن توجيه الأسئلة والتعليقات حول هذا التقرير إلى البريد الإلكتروني التالي:
newyork@buildingmarkets.org

منظمة "بيلدينغ ماركيتس"، التي يقع مقرها في مدينة نيويورك في الولايات المتحدة الأمريكية، هي منظمة غير ربحية تخلق فرص عمل وتشجع النمو الاقتصادي في البلدان المتضررة في الأزمات من خلال إتاحة فرص تجارية جديدة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية. ولقد نجحت هذه المنظمة من خلال نهجها بدراسة وبناء شبكة تضم أكثر من 23 ألف مشاريع صغيرة ومتوسطة الحجم محلية، وساعدت تلك المشاريع على الفوز بعقود تصل قيمتها إلى 1.3 مليار دولار. كما ساعدت في خلق أكثر من 69 ألف فرصة عمل. للمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني التالي:
www.buildingmarkets.org

وقد تم تأسيس المنتدى الاقتصادي السوري في عام 2013 في مدينة "غازي عنتاب" في تركيا، و هو مؤسسة منتدى بحثية فكرية يعنى في الشأن الاقتصادي السوري، يكرس عمله لبناء سوريا حرة ذات تعددية ومستقلة ترتكز على اقتصاد قوي لضمان حياة حرة وكريمة لكل السوريين. يعد المنتدى الاقتصادي السوري شريكاً مباشراً ومحلياً لمنظمة "بيلدينغ ماركيتس" في هذا المشروع وقد لعب دوراً فعالاً في تطوير منهجية البحث وإدارة المقابلات الشخصية ومناقشات المائدة المستديرة مع أصحاب المشاريع السوريين في تركيا. للمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني التالي:
www.syrianef.org/En

تشير جميع أرقام الدولار (\$) في هذا التقرير إلى الدولار الأميركي (USD)



تمهيد وشكر

في تركيا. وقد اعتمدت منظمة "بيلدينغ ماركتس" في إعداد التحليلات والتوصيات الخاصة بهذا التقرير على دقة البيانات التي تم تقديمها، ولم تقم بأي إجراء مستقل للتحقق من صحة هذه البيانات.

وتتقدم منظمة "بيلدينغ ماركتس" بالشكر إلى "جوشوا نيوبل"، صف عام 2017 من كلية كولومبيا لإدارة الأعمال، الذي قدم جهوداً قيمة في عملية تحليل البيانات. وشمل الدعم الإضافي الذي تم تقديمه من قبل فريق "بيلدينغ ماركتس" عمليات إجراء البحوث وتحليل البيانات التي تم تنفيذها من قبل "غلينيس ماكنيتير" و "تشيلسي ماكيفيت"، بالإضافة إلى التحرير من قبل "جيمي ميكوش".

كما تود منظمة "بيلدينغ ماركتس" أن تتقدم بالشكر للسيد "تمام البارودي"، المدير التنفيذي للمنتدى الاقتصادي السوري، والسيد "رامي شرّاق"، نائب المدير التنفيذي، وفريق البحث والإدارة في المنتدى الاقتصادي السوري على شراكتهم ومساهماتهم المهمة في هذا المشروع. ويشمل هذا الشكر أيضاً: "أمور عمرو أوباريأوبيري" (مطور الويب)، و"ملهم الجزماتي" (باحث)، و"عبد الرحمن عودة" (فريق أبحاث غازي عنتاب)، و"عمر دحقوق" (فريق أبحاث إسطنبول).

بالإضافة إلى ذلك، ترغب منظمة "بيلدينغ ماركتس" للاعتراف بمساهمات الأفراد التالية أسماؤهم والذين قاموا متفضلين بتقديم اقتراحات وردودتعليقات على التقرير: "كارولين ماكينسون"، "نيغار غوكسل"، مدير المشروع التركي، مجموعة الأزمات الدولية، "أميت خانديلوال"، "جيروم تشازن" بروفيسور في الأعمال التجارية العالمية، كلية كولومبيا لإدارة الأعمال، "سيلما سلمى راسافاك – أفداچيك" كبير موظفي العمليات أقدم قسم، التجارة والتمنافية، البنك الدولي، "إيريك ويركر" بروفيسور مشارك، كلية بيدي لإدارة الأعمال، جامعة سيمون فريزر.

وأخيراً نعرب منظمة "بيلدينغ ماركتس" عن تقديرها لأصحاب المصلحة من القطاعين العام والخاص في تركيا، بالإضافة إلى المنظمات الدولية والباحثين، الذين قاموا بالمساهمة بوقتهم ومشاركتنا بأرائهم وبصيرتهم.

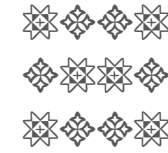
تم تمويل عملية بحث وكتابة التقرير من قبل منظمة "غلوبال أفيرز كاندا" (GAC)، في حين تم تنفيذه من قبل منظمة "بيلدينغ ماركتس"، وتتوجه منظمة "بيلدينغ ماركتس" بالشكر لمنظمة "غلوبال أفيرز كاندا" لإتاحة إمكانية تنفيذ هذا المشروع من خلال دعمها السخي.

يقدم هذا التقرير لمحة عن المشاريع السورية الصغيرة والمتوسطة الحجم (1SMEs) والتي تعمل في تركيا، حيث يقوم بالاستناد إلى البحوث والمقاييل وتحليل البيانات الخاصة بـ 230 شركة سورية، من خلال تسليط الضوء على الاتجاهات والتحديات المرتبطة بممارسة الأعمال التجارية في البلد، فضلاً عن تقديم النتائج والتوصيات التي تهدف إلى التعريف بالسياسات والاستراتيجيات والبرامج التي من شأنها زيادة الأثر الإيجابي، سواء الاجتماعي أو الاقتصادي، للشركات و المشاريع السورية الصغيرة والمتوسطة على الاقتصاد والمجتمع التركي، بالإضافة إلى أزمة اللاجئين.

يهدف هذا التقرير أيضاً إلى أن يستخدم كمورد من قبل مقدمي دعم الأعمال التجارية، والقائمين على البحوث، فضلاً عن الشركات المحلية في تركيا. ومن الجدير بالذكر، أنه على الرغم من أن هذا البحث قد قام باستطلاع المشاريع السورية الصغيرة والمتوسطة من حيث عدد الموظفين المحليين، وتوقعات التوظيف في العام المقبل، إلا أنه لم يقم بتقييم تأثير تلك المشاريع على خلق فرص العمل في تركيا على نطاق واسع، كما أنه لم يقم بتقييم تأثيراتها على الاقتصاد التركي.

لقد تم إجراء البحوث الميدانية المتعلقة بهذا المشروع في مدينتي "غازي عنتاب" و"إسطنبول" في تركيا، من قبل شريك "بيلدينغ ماركتس" المحلي: المنتدى الاقتصادي السوري (SEF)، حيث تم البدء بإجراء البحوث في 25 كانون الثاني عام 2017، وتم اختتامها في 8 نيسان عام 2017.

تستند النتائج المقدمة في هذا التقرير إلى المعلومات التي قامت منظمة "بيلدينغ ماركتس" بالحصول عليها من خلال إجراء الدراسات الاستقصائية والاستطلاعات والمشاورات غير الرسمية مع 230 شركة مملوكة من قبل السوريبينة مملوكة (بما في ذلك أربع مناقشات مائدة مستديرة مع 63 شخفا من أصحاب المشاريع)، بالإضافة إلى مجموعةات تركيز تضم 18 من سيدات الأعمال السوريات، ومقابلات مع 28 من أصحاب المصلحة الذين يمثلون المنظمات العامة / شبه العامة والخاصة والمنظمات الدولية العاملة





المعالم والنتائج الرئيسية

المساهمات والفرص

✿ يخلق رواد الأعمال السوريون فرص عمل. فهم يوظفون 9.4 من الأشخاص و أغلب موظفيهم كانوا يعملون سابقاً في القطاع غير الرسمي. كما أن أكثر من نصف المشاريع (55%) ستوظف المزيد (8.2 وسطياً) في العام القادم.

✿ إن رجال الأعمال السوريون متفائلون بالمستقبل و بأداء مشاريعهم. فحوالي 55% أجدوا بأن أعمالهم مستقرة و 34% في توسع. كما أن 47% يخططون لشراء ممتلكات ثابتة في السنة القادمة.

✿ أفادت 39% من المشاريع الصغيرة والمتوسطة السورية بأن التجارة الإقليمية هي الفرصة الأولى في تركيا، تليها خدمة اللاجئين السوريين والسوق التركي بنسبة 23% لكل منهما.

✿ إن رجال الأعمال السوريون ملتزمون مع تركيا، 39% منهم يخططون لبدء مشاريع جديدة في تركيا، وحتى بعد انتهاء الحرب، فإن 76% ينوون إبقاء أعمالهم في تركيا مع توسيعها إلى سورية في المستقبل.

رجال الأعمال السوريون والشركات الصغيرة والمتوسطة

✿ يُقدّر العدد الإجمالي للشركات السورية في تركيا بأكثر من عشرة آلاف بما فيها المشاريع غير الرسمية و غير المسجلة.

✿ استثمر السوريون حوالي 334 مليون دولاراً في 6033 شركة رسمية جديدة منذ عام 2011، ليحتلوا المرتبة الأولى بين المؤسسين الأجانب للشركات الجديدة منذ العام 2013.

✿ يستعدّ السوريون في عام 2017 لإقامة أكثر من 2,000 شركة جديدة إضافية في تركيا، برأسمال سوري يبلغ حوالي 90 مليون دولار.

✿ 74% من المشاريع السورية تندرج تحت الفئة الصغرى (أقل من عشرة موظفين)، و 24% تندرج تحت الفئة الصغيرة (بين 10-50 موظف)، و 2% تندرج تحت الفئة المتوسطة (50-250 موظف)

✿ تعمل الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة في تركيا منذ 2.5 سنة وسطياً، حيث بلغ متوسط الإيرادات السنوية 463,201 دولاراً أمريكياً. وتهيمن تجارة الجملة والتجزئة (39%) على توزيع القطاع الخاص بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة، تليها الصناعات التحويلية (19%) و بعدها تأتي خدمات الاطعام (10%).

✿ إن أصحاب الأعمال السوريون مثقفون، 67% منهم يحملون شهادات جامعية أو أعلى، مقارنة بنسبة 10% من مجموع السوريين في تركيا.



موجز تنفيذي

وبالإضافة إلى أصحاب الأعمال من اللاجئين، ومعظمهم أصحاب مشاريع بحكم الضرورة، هناك رجال الأعمال المخضرمين الذين انتقلوا بخبرتهم و رأس مالهم من سوريا إلى بلاد أخرى، بما فيها تركيا. وكما قال أحد أصحاب المطاعم السورية في استنبول " نحن رجال أعمال دوليون، عملنا أيضاً في دبي و الرياض. ليس كل السوريين في تركيا لاجئين فقراء."

يخلق رجال الأعمال السوريون فوائد كبيرة في المجتمعات المحلية المتأثرة بتدفق اللاجئين، الذين يميلون إلى المعاناة من المشاكل الاقتصادية طويلة الأمد كالبطالة. وبالتالي فإن الوصول إلى فهم أفضل لأصحاب الأعمال هؤلاء و لعوامل نجاحهم سيبيح الفرصة للدعم و الاستثمار الذي بدوره سيساهم بقوة في تأهيل السوريين لإعادة إعمار سوريا و تنميتها، فضلاً عن القيمة المضافة العائدة على اللاجئين و البلاد المضيفة لهم.

تشهد سوريا واحدة من أخطر الأزمات الإنسانية في التاريخ الحديث. لقد أدت الحرب منذ عام 2011 إلى قتل ما يقدر ب 400 ألف شخص، وتشريد ستة ملايين سوري داخلياً، كما أجبرت خمسة ملايين سوري على طلب اللجوء في بلدان مجاورة، وأكثر من مليون سوري آخريين على طلب اللجوء إلى أوروبا. ودفع نصف عدد سكان سوريا المقدر قبل الحرب للاعتماد على المساعدات المنقذة للحياة فقط، سواء داخل سوريا أو خارجها.

وإلى جانب ذلك، فإن البلدان التي رحبت بالسوريين تواجه واقع نزوح طويل الأمد، و تتصارع مع مجموعة من التحديات المترتبة عليها. حيث تعدّ تركيا ملجأً لثلاثة ملايين سوري حالياً، مما يؤدي إلى إقبال البنية التحتية، وعدم كفاية الخدمات الاجتماعية والتفاوت في الدخل و حدوث اختلالات في سوق العمل.

ومع ذلك، هناك جانب آخر للقصة

في تركيا، كما هو الحال في كل المنطقة، يقوم السوريون بإنشاء الأعمال التي تخلق فرص العمل وسبل العيش والاستقلال لهم و لغيرهم من اللاجئين. فهناك المطاعم و المخازن و المخازن الصغيرة التي توقّر الاحتياجات اليومية. فأصحاب المشاريع السورية "يوفرون للاجئين أماكن بنكهة وطنهم، ويستطيعون أن يلبوا احتياجات من لا يستطيع تحدّث التركية أو من لا يستطيع الشراء من المخازن التركية".

التحدّيات والاحتياجات

✿ 40% من المشاريع السورية الصغيرة و المتوسطة اعتبرت أن اللغة هي العائق الأكبر التي تواجه أعمالهم.

✿ أفاد 73% منهم بأنهم لا يقدمون حالياً على فرص شراء. ولكن 43% ذكروا بأنهم يبحثون أو مهتمون بالبحث عن فرص شراء لتوسيع أعمالهم.

✿ يتوقع أصحاب المشاريع السورية الحاجة لرأس مال بقيمة حوالي 300 ألف دولاراً أمريكياً وسطياً خلال الـ 12 شهراً القادمين. كما أن 22% من المشاريع تحتاج إلى استثمار 500 ألف إلى 7 ملايين دولار أمريكي.

✿ عبّر أصحاب الأعمال السوريين عن حاجتهم الملحة إلى التدريب في مجالات التسويق، وخدمة العملاء، وقوانين الاستيراد والتصدير وفن الإدارة.

تعتزم منظمة "بيلدينغ ماركيتس" لعب دور رئيسي في مساعدة المشاريع السورية الصغيرة والمتوسطة في تركيا وفي شتى أنحاء المنطقة، وخاصة تلك التي تم تأسيسها من قبل السوريين، والتي تقوم بتوظيف السوريين، وتشمل هذه المخططات توسيع وتوجيه وتقديم الرؤية لشبكة المشاريع السورية الصغيرة والمتوسطة في تركيا، وربطها بخدمات بدعم هيكلية للأعمال التجارية المنظمة، ورأس المال التشغيلي، فضلاً عن سلاسل التوريد والفرص الاستثمارية.

توصيات

و بناءً على ما سبق من النتائج، فإن منظمة "بيلدينغ ماركيتس" توصي باتخاذ الإجراءات التالية من قبل الشركاء في القطاع العام و الخاص و التنمية:

✿ تخفيف الأعباء التنظيمية وتحسين بيئة العمل و التقليل من الشكوك بالنسبة للمشاريع الصغيرة و المتوسطة السورية من أجل تشجيع الطابع الرسمي لأعمالهم. كما يوصى بتعزيز الصادرات و خلق فرص عمل و إتاحة الفرصة لرجال الأعمال السوريين في نشر رأسمالهم في تركيا و الاحتفاظ به.

✿ تعزيز دمج الأعمال السورية في الاقتصاد التركي من خلال التخفيف من حاجز اللغة و التشجيع على الحوار، والإرشاد و الشراكة . نقل ونشر قصص نجاح المشاريع السورية و مساهماتها في الاقتصاد التركي.

✿ تطوير برامج التدريب التي تتناسب مع احتياجات نمو المشاريع السوريّة و إتاحتها باللغتين التركية و العربية.

✿ تسهيل العلاقات بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة السورية والمشتريين من خلال ترجمة العروض وجعلها سهلة المنال ووضع سياسات مشتريات شاملة.

✿ زيادة فرص الوصول إلى رؤوس الأموال والاستثمار من خلال الوصول إلى بيانات أفضل للمشاريع الصغيرة و المتوسطة السورية، ومن خلال جذب رأس المال السوري في المنطقة عبر أنشطة دعم الاستثمار.

”نادراً ما يفكر الاقتصاديون في اللاجئين، حيث أن الافتراض السائد المرتبط بهم هو أنهم مسألة إنسانية، ونتيجة لذلك، فإن من يقود الدراسات هم المحامون وعلماء الأنثروبولوجيا. إلا أن الحقيقة هي أن اللاجئين في جميع أنحاء العالم يعيشون حياة اقتصادية معقدة ومتنوعة، فهم المستهلكون والمنتجون والمشترون والبائعون والمقترضون والمقرضون ورجال الأعمال. وعند مواجعتهم للأسواق الجديدة والسياقات التنظيمية والشبكات الاجتماعية، فهم غالباً ما يثبتون قدرتهم على الابتكار وابتداع طرق مبتكرة لإعالة أنفسهم.“¹²

”الكسندر بيتس" و "بول كولير" مؤلفي المواضيع الخاصة باللاجئين: تغيير نظام اللاجئين المعطل





سامر

، يصف نفسه بأنه تاجر بالفطرة. "أنا أراول هذه المهنة منذ 25 عاماً" يقولها بابتسامة عريضة على وجهه. كان يعمل في تجارة الأجهزة الالكترونية في سوريا قبل أن ينتقل إلى تركيا، وبعد وصوله عمل في تصنيع المواد الغذائية لبضع سنوات، إلا أن الأمر كان مجرد مسألة وقت قبل أن يستطيع رؤية ما وصفها بالفرصة في سوق توزيع المواد الغذائية التركية، والذي تلاه تأسيس شركته.

وأثناء عمله بتصدير المواد الغذائية غير القابلة للتلف بالدرجة الأولى إلى دول المنطقة المجاورة بما فيها مصر والعراق والأردن، كان سامر بالكاد يحتفظ بسره للاستفادة من الميزة التنافسية. يربنا علية من اللحم الحلال المعلب ويبدأ بالتحدث بحماس. يمكن لمتربجنا بالكاد مواكبة حديث سامر وهو يصف لنا كيف يقوم الآن بالعمل مع منتجي الأغذية التركية لضمان أن بطاقات المنتجات التجارية تحتوي على كلا اللغتين التركية والعربية. ويصف لنا سامر أن هذا التغيير البسيط في بطاقات المنتجات كان بمثابة مفتاح قَدَم العديد من قنوات التوزيع إلى أسواق جديدة في جميع أنحاء المنطقة.

وعندما سئل سامر عما كان سيفعله بشكل مختلف، لو كان عليه أن يمر بالتجربة نفسها مرة أخرى، كان جوابه أنه لن يتردد في قراره بالعمل بالتجارة من جديد، بل توقف ليتفكر في التحديات التي واجهها والدروس التي تعلمها أثناء رحلته هذه. "أحد [التحديات] كانت القدرة على فهم الأنظمة والقواعد الخاصة بالحكومة التركية، بالإضافة إلى النظام المصرفي، لأننا كنا من النادر ما نستخدم البنوك [في سوريا]. حيث أن التعامل كان محصوراً بالأوراق النقدية [للمعاملات التجارية] والعلاقات الشخصية، مما جعل التعامل المصرفي في تركيا إقليمياً مجالاً جديداً تماماً بالنسبة لنا. أشعر بأننا قمنا بإهدار الكثير من المال لأننا لم نكن على علم كافي بما كنا نفعله، ولم تكن لدينا المعلومات الصحيحة فيما يتعلق بالمحاسبة والإجراءات القانونية."

وبينما يحرص سامر على توسيع شبكة التوزيع الخاصة به إلى دول المنطقة المجاورة، لاحظ وجود عائقين رئيسيين يحولان دون السماح له بتنمية أعماله. الأول هو السفر خارج تركيا. "على الرغم من أن السلطات التركية تعاملني بشكل جيد جداً، لأنني حامل لجواز السفر السوري، إلا أنني غير قادر على الحصول على تأشيرات سفر خارج تركيا تخولني حضور المؤتمرات والاجتماعات مع العملاء الدوليين." أما العائق الآخر كما يشرح لنا فهو صعوبة النظام المصرفي، الذي يتعامل مع العملاء السوريين بشكل مختلف، ويتضمن العديد من إجراءات التحقق وقوانين إضافية لتحويل الأموال خارج تركيا، مما يحد من القدرة على التعامل مع العملاء الدوليين.

”لقد تمكنا من البقاء على قيد الحياة بفضل ممتلكاتنا وأصولنا الشخصية، والآن بفضل رسوخ أعمالنا وحصولنا على خدمات المحاسبة الجيدة والدعم القانوني اللازم. العديد من المشاريع الصغيرة الأخرى ليست محظوظة بذلك القدر“

النجاح في البلاد الجديدة هي أهم السمات التي يتمتع بها رواد الأعمال.

واستطاع السوريون في جميع أنحاء العالم إثبات وجود هذه الروابط الإيجابية بين الهجرة وريادة الأعمال، خصوصاً بوجود ميول تاريخي وثقافي لريادة الأعمال لديهم²². حيث أن الدراسة التي أجراها مركز التقدم الأمريكي أظهرت أنه “ يتمتع المهاجرون السوريون [في الولايات المتحدة] بمعدلات عالية جداً من ملكية الأعمال ... 11% هم أصحاب أعمال، حيث أن هذه النسبة تعادل أكثر من ضعف معدل المهاجرين بشكل عام، وأكثر من ثلاثة أضعاف معدل المواطنين الأميركيين المولودين في أمريكا²³” وفضلاً عن الأرقام الكبيرة، تميل هذه المشاريع بشكل عام إلى النجاح، وتقوم بتوفير فرص العمل وتحفيز الاقتصادات المحلية.

وتثبت قصص نجاح رواد الأعمال من السوريين اللاجئين في الاقتصادات مثل المملكة المتحدة، وألمانيا، وكندا والولايات المتحدة الأميركية، أنه عند تقديم الفرص المناسبة والبيئة المواتية، هناك إمكانات كبيرة للاجئين السوريين لخلق القيمة والمساهمة في بلدانهم الجديدة. وعلوة على ذلك، فإن هذا المجتمع الشتات السوري الناجح هذا في الشتات السوري سيكون بالغ الأهمية في إعادة إعمار سوريا في المستقبل من خلال الاستثمارات المباشرة، ونقل المهارات، والتحويلات المالية من المغتربين، والأعمال الخيرية، وهذا ما تعترف به مبادرة البنك الدولي الجديدة وتأمل في تسهيلها²⁴.

تظهر الدراسات الفوائد الاقتصادية للهجرة، بما في ذلك اللاجئين، للبلدان في جميع أنحاء العالم. ويتم تحقيق ذلك عن طريق “الابتكار وريادة الأعمال أو من خلال توفير العمل ذا القيمة الأعلى للسكان المحليين”، وفي الحقيقة يشكل المهاجرون 3.4% فقط من سكان العالم، لكن الأبحاث تشير إلى أنهم يساهمون بما يقارب 10% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي “ وفقاً لتقرير ماكينزي²⁰.

يبدو أن ريادة الأعمال تتناسب تماماً مع كفاءات المهاجرين، حيث أن هناك أمثلة لا تحصى عن قصص نجاح رواد الأعمال من المهاجرين في الاقتصادات المتقدمة، ووفقاً لمقال صدر مؤخراً في مجلة هارفارد بزنس ريفيو²¹ “ في الولايات المتحدة، احتمال أن يصبح المهاجر من رواد الأعمال هو ضعف احتمال المواطن الأمريكي المولود في أمريكا. ويمثل المهاجرون 27.5% من أصحاب المشاريع في البلاد، لكن حوالي 13% فقط من السكان.”

وأحد من التفسيرات التي قدمها الاقتصاديون فيما يتعلق بارتفاع معدل ريادة الأعمال بين المهاجرين، وهي الظاهرة التي لوحظت ليس فقط في الولايات المتحدة الأميركية بل في جميع أنحاء العالم، هو الاختيار الشخصي: “إن الأفراد الذين يتمتعون بالفكر الريادي هم الأكثر عرضة للهجرة”. أما التفسير الآخر فهو أن الصعوبات التي تواجه المهاجرين في الوصول إلى أسواق العمل تدفعهم إلى البدء بالأعمال والنشاطات التجارية. وتضيف مقالة هارفارد بزنس ريفيو ذاتها “ قد تزيد التجارب الناتجة عن اختلاف الثقافات من قدرات الأفراد في تحديد الأفكار التجارية الواعدة”. وذلك فضلاً عن زيادة نسبة الإبداع. بالإضافة إلى ذلك، تعتبر السمات مثل المرونة والمثابرة التي تساعد المهاجرين على

إن خلق فرص العمل الجديدة هو أحد أقوى الطرق التي تساهم في تعزيز الاستقرار الاقتصادي والسياسي والاجتماعي في البلاد، وتعتبر المشاريع الصغيرة والمتوسطة أمراً أساسياً لتحقيق ذلك، حيث أنها مسؤولة عن خلق أكثر من 86% من فرص العمل الجديدة على الصعيد العالمي¹⁷. وفي تركيا تحديداً، تشير التقديرات إلى أن المشاريع الصغيرة والمتوسطة تمثل أكثر من 90% من مجموع الأعمال والنشاطات التجارية في البلاد، مما يعني أنه عند ازدهار هذا القطاع بالذات، فإنه من الممكن أن يقوم بجذب استثمارات جديدة مما يؤثر إيجابياً وبشكل كبير على معدلات البطالة المرتفعة في تركيا. والأمر الجيد هو قيام السوريون بلعب دورهم في هذه المعادلة، حيث أنهم يقومون بإثبات إمكاناتهم، والمساهمة في خلق فرص العمل ودعم النمو الاقتصادي، بوصفهم رواد أعمال وأصحاب مشاريع تجارية. منذ بدء الحرب في سوريا عام 2011، قام السوريون بتأسيس أكثر من 6000 شركة رسمية جديدة في تركيا¹⁸، وتشير بعض التقديرات إلى أن إجمالي رأس المال السوري المستثمر يبلغ حوالي 1.5-1 مليار دولار أميركي¹⁹.



1. المقدمة وتحديد السياق

على الرغم من عدم استعداد تركيا لحجم الأزمة السورية، إلا أنها قد استقبلت إلى حتى الآن 3 ملايين سوري، مما يجعلها المستضيفة لأكبر كمية عدد من اللاجئين في العالم. ويعيش أكثر من 90 في المائة من هؤلاء اللاجئين خارج المخيمات في المناطق الحضرية في جميع أنحاء تركيا، لكن التركيز التجمع الأكبر يكمن في إسطنبول والمقاطعات الجنوبية. ويصل عدد الأشخاص الذين هم في سن العمل¹⁴ حوالي 1.8 مليون شخص.

كانت استجابة تركيا للأزمة السورية بالدرجة الأولى هو التركيز على المساعدات الإنسانية قصيرة الأجل، لكن بمرور الوقت، تحولت هذه النهج إلى تقديم الرعاية الصحية المجانية والتعليم، فضلاً عن تصاريح العمل¹⁵، مما خلق العديد من الفوائد والنتائج. وعلى الرغم من ارتفاع الطلب على السلع الاستهلاكية، إلا أن البنى التحتية والخدمات الاجتماعية قد أصبحت مثقلة بالعبء، وربما الأهم من ذلك هو أن سوق العمل غير قادرة على استيعاب الكمية الكبيرة من العمال الذين يحتاجون إلى وظائف.

يتراوح التصور العام التركي فيما يتعلق باللاجئين السوريين بين الشفقة والتعاطف، فضلاً عن كونه “مصدر فخر وطني” نتيجة لقدرة البلاد على الاستجابة السخية للأزمة¹⁶.

حقائق سريعة / اللاجئين السوريون في تركيا

الحماية المؤقتة: 3,000,000

يمكن تسجيل السوريين الذين يدخلون تركيا بدون جواز سفر ساري المفعول تحت نظام الحماية المؤقتة من قبل السلطات التركية. وبدءاً من كانون الثاني عام 2016، تمكن السوريون الخاضعون للحماية المؤقتة من الحصول على تصاريح عمل في حال قام صاحب العمل بتقديم طلب في الإقليم الذي تم تسجيلهم فيه لمدة 6 أشهر على الأقل. وبموجب هذا الوضع، يمكن للسوريين البدء بالنشاطات التجارية وفتح الحسابات المصرفية الخاصة بهم، لكن يجب عليهم الحصول على الموافقة للسفر خارج الإقليم الذي تم تسجيلهم فيه.

الأجانب: 80,000¹³

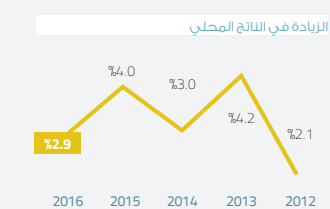
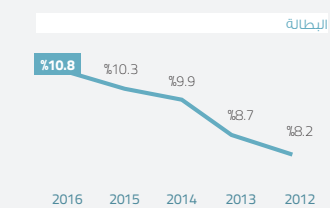
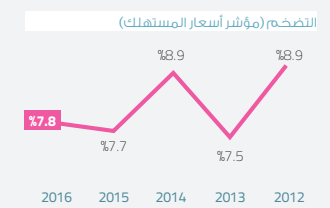
يُعامل السوريون الذين دخلوا الأراضي التركية بجواز سفر ساري المفعول معاملة الأجانب، ومع ذلك، يمكنهم أيضاً التقدم بطلب للحصول على الحماية المؤقتة. يحق للأجانب الحصول على تصاريح عمل وإقامة في حال استيفائهم للشروط. في عام 2016 حصل 48,738 سوري على تصريح إقامة. ويحق أيضاً للأجانب البدء بالنشاطات التجارية والسفر في جميع أنحاء البلد. لكن وضعهم القانوني في تركيا مرتبط بصلاحية جوازات سفرهم والتي يصعب تجديدها.

التعداد السكاني: 79.8 مليون نسمة
القوى العاملة: 30.5 مليون نسمة
الناتج المحلي الإجمالي: (الحالي بالدولار الأميركي الحالي):
856 مليار دولار أميركي
10,807 للفرد
النمو السنوي 2.9%
الخدمات (65%)، الصناعة (27%)، الزراعة (9%) من الناتج المحلي الإجمالي.
البطالة: 10.8%
التضخم (الرقم القياسي مؤشر سعر المستهلك): 7.8%

تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر: 12.3 مليار الصادات:

28% من الناتج المحلي الإجمالي (الخدمات والمنتجات، 2015)

قطاعات التصدير الرئيسية: السيارات، الآلات،



1.1 التأثير الاقتصادي للحرب السورية

نبذة عن الجانب الاقتصادي²⁵

تحتل تركيا حالياً المرتبة 18 من حيث أكبر الاقتصادات في العالم، وتتميز بقطاعين مالي وصناعي متطورين، فضلاً عن قاعدة مستهلكين نابضة بالحياة، وقوة عاملة شابة حاصلة على مستوى جيد من التعليم. وقد شهدت تركيا نمواً اقتصادياً كبيراً في السنوات الخمس عشر الماضية، ورافق هذا النمو توسع حضري كبير، وانخفاض في نسبة الفقر، وزيادة وتنوع في الأعمال التجارية الخارجية، بالإضافة إلى توسيع إمكانية الوصول إلى الخدمات العامة. غير أن هذه المكاسب الاقتصادية قد تضاءلت منذ عام 2013، فقد تباطأ النمو إلى نسبة 2.9 بالمئة في عام 2016، ويرجع ذلك جزئياً إلى عوامل خارجية مثل بطء النمو في أوروبا وتدهور البيئة الجيوسياسية التي أثرت بشكل كبير على عمليات التصدير والاستثمار. كما أدت حالة عدم اليقين المحلية الأخيرة والشواغل الأمنية إلى زعزعة استقرار الاقتصاد، وكشفت عن مواطن ضعف مزمنة ضد التقلبات لدى ثقة المستثمرين، وتدفقات رؤوس الأموال الأجنبية، وتكاليف واردات الطاقة.

أما بالنسبة فيما يتعلق بنسبة البطالة، التي كانت مرتفعة مسبقاً، فقد شهدت ارتفاعاً أكبر. فقد اتسع وتفاقم عجز الحساب الجاري نتيجة للانخفاض الأخيرة في العائدات السياحية، كما ارتفعت نسبة التضخم مؤدية إلى ارتفاع أسعار النقل والغذاء وانخفاض في قيمة العملة. ومع استمرار هذه الاتجاهات، فمن المتوقع أن يبقى النمو الاقتصادي التركي غير قادر على مواكبة إمكاناته الحقيقية، وإن كان ذلك بوتيرة أسرع نسبياً بلغت 3.5 بالمئة في عام 2017 نتيجة لزيادة الصادرات واستعادة الاستهلاك المحلي. وستعتمد قدرة الاقتصاد في الصمود لفترة طويلة على زيادة إنتاجية الشركات، وتحقيق المزيد من التكامل مع سلاسل التوريد العالمية، وتعزيز صافي الصادرات، وخلق فرص عمل للتخفيف من نسبة البطالة. لمزيد من المعلومات حول البيئة الاقتصادية التركية للشركات السورية في البلاد، ولا سيما فيما يتعلق بعمليات التصدير والاستثمارات الأجنبية وقطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة، الرجاء الرجوع إلى الملحق الأول.

التأثير على الاقتصاد التركي

يشكل الانفاق العام التركي على اللاجئين أقل من واحد في المئة من الناتج المحلي الإجمالي سنوياً، وعلى الرغم من أن هذا الأمر لا يعتبر كبير، وقد تم تمويله بشكل كبير داخلياً، فوفقاً للاقتصاديين، لم يتم هذا الإنفاق بتعريض الاستدامة المالية التركية إلى الخطر²⁶. ولم يتم قياس الأثر الاقتصادي الصافي للأزمة السورية وتدفق اللاجئين إلى تركيا على وجه التحديد، لكن الاقتصاديين قد نسبوا جزءاً من النمو الاقتصادي في تركيا منذ بدء الحرب السورية إلى زيادة الاستهلاك المرتبط بدخول اللاجئين الجدد إلى البلاد.

لقد ساهم الانفاق العام بخز النقد إلى السلع والخدمات، مثل الملابس والتغذية واحتياجات الإيواء، والتي كانت معظمها في المخيمات، مما كان له الأثر في تعزيز الاقتصاد المحلي²⁷. وبالإضافة إلى ذلك، فقد قدم إنفاق المجتمع الدولي على المساعدات العديد من الفرص التجارية الجديدة للشركات التركية والسورية، ولا سيما في قطاعي الأغذية والمنسوجات²⁸. وتشير البحوث الأخرى أيضاً إلى أن هناك فوائد إضافية تشمل "تعزيز البنية التحتية (مثل تجديد/تحسين المدارس العامة، وتطوير التكنولوجيا في الخدمات الصحية، فضلاً عن تحسين إدارة مياه الصرف الصحي وما إلى ذلك)" والتي نتجت عن الاستجابة للأزمة السورية²⁹.

على الرغم من أن الحرب قد قامت بتعطيل التوسع في حجم الأعمال التجارية والسياحة عبر الحدود بين تركيا وسوريا، إلا أن الانتعاش قد جاء بسرعة بفضل تجارة رجال الأعمال السوريين³⁰. ولا تعتبر سوريا أحد أكبر عشرين دولة من حيث شراء الصادرات التركية، لكن زيادة العمليات التجارية عبر الحدود والتي تتعلق بإدخال المساعدات الإنسانية إلى سوريا من تركيا قد قامت بتحفيز الأسواق المحلية، وخاصة في المدن الحدودية مثل غازي عينتاب. ووفقاً لبحث أجرته مؤسسة أبحاث السياسات الاقتصادية في تركيا (TEPAV) "لقد تضاعفت صادرات غازي عينتاب إلى سوريا، أربعة أضعاف، مرتفعة من 96 مليون دولار في عام 2011 إلى 405 مليون دولار في عام 2015، مما جعل المدينة أحد أكبر المدن المصدرة إلى سوريا على الصعيد الوطني، غير أن الحرب قد قامت بتغيير تركيبة الصادرات إلى سوريا من مواد البناء والسيارات إلى الغذاء والمولدات وشاحنات النقل³¹.

لقد دفعت الزيادة في أعداد السوريين إلى ارتفاع تكاليف السكن والنقل والسلع الاستهلاكية في مناطق التجمعات السورية الكبيرة، حيث سجلت الأرقام الرسمية تضخماً أعلى من المعدل الوطني³². من ناحية أخرى، يرى الاقتصاديون أيضاً أن "المستوى العام لأسعار الاستهلاك قد انخفض بنحو 2.5 في المئة بسبب الهجرة [السورية]" بسبب زيادة العمالة الرخيصة وغير الرسمية³³.

وأفاد البنك الدولي بأن "اللاجئون السوريون يعملون بشكل غير رسمي بأغلبية ساحقة، مما يجعل وصولهم سبب صدمة امدادات محددة المعالم للعمالة غير الرسمية، مع أرقام وحسابات تشير إلى "نزوح واسع النطاق للسكان الأصليين في القطاع غير الرسمي"³⁵. ووفقاً لدراسة استقصائية هدفها التحقق من الآثار الاقتصادية للسورية في تركيا "يعتقد 40 إلى 100 بالمئة من الأشخاص الذين فقدوا وظائفهم في المدن الحدودية أن السبب هو السوريون³⁶"، وهذه استجابة يمكن أن تؤدي إلى تفاقم التوترات الحالية والتي تتعلق بزيادة نسبة البطالة نتيجة للضغوطات على الاقتصاد الكلي.

وكما ذكر آنفاً، فإن التصور العام التركي فيما يتعلق باللاجئين السوريين يتراوح بين الشفقة والتعاطف، فضلاً عن كونه "مصدر فخر وطني" نتيجة لقدرة البلاد على الاستجابة السخية للأزمة³⁷. بالإضافة إلى القلق والاستياء من الضغوط التي يتسبب بها السوريون في الخدمات العامة، والمنافسة المتصورة والفعلية التي تزايدت في قطاعات العمل والإسكان في المناطق ذات التجمعات السورية الكبيرة. أما بالنسبة لمجتمع الأعمال التركي، فإن الآثار السلبية المتصورة للسوريين، تشمل التوسع في الاقتصاد غير المنظم والمشروع، فضلاً عن ارتفاع معدلات البطالة. ووفقاً لتقدير من قبل الاتحاد التركي الكونفدرالي لاتحادات أصحاب العمل (TISK)، فإن رجال الأعمال الأتراك يؤكدون على الحاجة إلى "مزيد من التعليم واللغة والتدريب المهني، فضلاً عن اللوائح والقوانين اللازمة لزيادة التكامل وتجنب الآثار السلبية على الاقتصاد³⁸". ومن ناحية أخرى، في مدن مثل غازي عينتاب، حيث يتم تشجيع الاستثمارات السورية عموماً، يدرك مجتمع الأعمال أنه "يجب أن يُنظر إلى تأثير السوريين على الاقتصاد من منظور فرص التكلفة"، لا يجب اعتبارهم معالين ببساطة.

المربح الثاني: الاقتصاد غير الرسمية في تركيا

تعتبر أحد أكبر التحديات الهيكلية الحالية في الاقتصاد التركي هي "غير الرسمية"، حيث تمتلك تركيا أحد أكبر الاقتصادات غير الرسمية بين بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، ويتراوح هذا الاقتصاد بين 27 و29 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي منذ التسعينات. وعلوة على ذلك، ففي عام 2014، كان ما يقارب 34 في المئة من العاملين بأجر في القطاع الخاص يعملون بشكل غير رسمي، بدون التسجيل لدى سلطة الضمان الاجتماعي. وتؤدي الأنشطة الاقتصادية والعمالة غير الرسمية إلى منافسة غير عادلة بين الشركات، وظروف عمل سيئة، ولا سيما بالنسبة للموظفين الضعفاء، فضلاً عن انخفاض الإيرادات الضريبية. يقترح الاقتصاديون عدداً من العوامل التي يجب تحقيقها للحد من الاقتصاد غير الرسمي: نمو قوي في الاقتصاد المسجل لتعزيز العمالة المسجلة، والاستقرار السياسي، وانخفاض معدلات التضخم لزيادة القدرة على التنبؤ، وبذل الجهود المتضافرة للتصدي للفساد³⁴.

يركز هذا التقييم على المشاريع السورية الصغيرة والمتوسطة التي تقع في إسطنبول وغازي عينتاب، واللذان تستضيفان 16% و 11% على التوالي من السوريين الذين يخضعون للحماية المؤقتة من قبل تركيا. تعتبر إسطنبول القلب التجاري والصناعي والمالي للبلاد، بأكثر تعداد سكان من بين المدن التركية، حيث تساهم بنسبة 30.5 بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي التركي⁴⁰، بينما تحتل غازي عينتاب المرتبة العاشرة بنسبة قدرها 1.7 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي. وعلى الرغم من أن مدينة غازي عينتاب تمتلك اقتصاداً أصغر من غيرها، ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي يعتبر أخفض نسبياً، فضلاً عن التحديات الإقليمية مثل ارتفاع معدلات البطالة والمخاطر الأمنية تاريخياً، فهي لا تزال واحدة من أكثر الاقتصادات الفعالة والنشطة في البلاد، خاصة بوجود الصناعات التحويلية التي تركز على التصدير. وتشكل الشركات التي تتخذ من إسطنبول مقراً لها 50 بالمئة من المصدرين بشكل عام، وهذا يعتبر رقم كبير على الصعيد الوطني، تليها إزمير في المرتبة الثانية بنسبة 7 بالمئة فقط. وعلى الرغم من اقتصادها الصغير، تحتل غازي عينتاب المرتبة الخامسة بنسبة 3 في المئة.

الاقتصاد السوري والعلاقات الاقتصادية السورية التركية

كان الاقتصاد السوري في حالة نمو وازدهار قبل بداية الصراع في سوريا، حيث كان مدعوماً بإصلاحات تحرير الاقتصاد التي تم إقرارها في مطلع الألفية الثانية، مع اعتبار صناعة النفط وتصنيع المنسوجات المواد الكيميائية على أنها المساهمات الرئيسية في نمو الاقتصاد⁴⁵. وكانت العلاقات الاقتصادية السورية التركية قد اكتسبت قوة في العقد السابق للحرب، بالإضافة إلى التحسينات التي دخلت على العلاقات السياسية، والتي كانت موضع خلاف تاريخي. وفي عام 2007 دخلت اتفاقية التجارة الحرة حيز التنفيذ بين سوريا وتركيا. وفي عام 2009 تم بدأ تشغيل أول قطار بين محافظة حلب السورية ومقاطعة مرسين التركية، وفي ذلك وقت كانت الآمال تتطلع إلى رفع حجم التجارة بين البلدين إلى 10 مليار دولار⁴⁶ من مستواه الحالي آنذاك والذي كان يبلغ 2 مليار دولار. وفي عام 2010، قام مجلس العلاقات الاقتصادية الخارجية التركي (DEIK) بإنشاء مجلس الأعمال التجارية السورية التركية والذي جمع بين مجتمعات الأعمال المهمة بالاستثمار في سوريا وتعزيز العلاقات التجارية معها. ومع بدء الحرب، قام المجلس بتحويل عمله لحل مشاكل مجتمع الأعمال التجارية السورية في تركيا⁴⁷.

ووفقاً لصندوق النقد الدولي، "إن الناتج المحلي الإجمالي في سوريا اليوم أقل من نصف ما كان عليه قبل بداية الحرب، وقد يستغرق الأمر عشرين عاماً أو أكثر لإعادة سوريا إلى مستوى الناتج المحلي الإجمالي الذي وصلت إليه قبل الصراع"⁴⁸، وقد أصيبت المشاريع الصغيرة السورية، والتي تمثل جوهر قطاع الأعمال التجارية بالضربة الأثقل. أما الأعمال التي مازالت تواصل العمل في سوريا فغالباً ما تنخرط في السوق السوداء أو اقتصاد الحرب، وقد شهدت أيضاً انخفاض في الإنتاج حيث "تم تدمير الأسواق وسلاسل التوريد والمنازل ومصادر العمل، وهم لا يملكون النقد الكافي لاستمرار العمل"⁴⁹. وعند أخذ عملية إعادة الإعمار في عين الاعتبار، يوصي صندوق النقد الدولي بالتركيز على "قطاع الطاقة والزراعة، بالإضافة إلى الصناعات التي تتمتع بنسبة عمالة كثيفة مثل النسيج ومعالجة الأغذية، والتي يمكن أن تصبح المحرك الرئيسي لعملية النمو"⁵⁰.

ستلعب المشاريع السورية الصغيرة والمتوسطة دوراً هاماً في إعادة إعمار سوريا، وكذلك في حياة اللاجئين السوريين و المجتمعات الضعيفة المضيئة المتضررة من الحرب، مما يجعل المعلومات والأفكار الإضافية عن هذه المشاريع جانباً مهماً في العمليات والجهود الرامية للتنمية.

1.2 التكامل الاقتصادي للاجئين السوريين

عند المقارنة بين الدول الثلاث التي تستضيف أكبر كمية من اللاجئين السوريين، تمتلك تركيا اقتصاداً أكبر من الأردن ولبنان، فضلاً عن النسبة المرتفعة من حصة الفرد من الناتج المحلي الإجمالي. كما تحتل تركيا المرتبة الأفضل في قائمة البنك الدولي ل "سهولة ممارسة الأعمال والأنشطة التجارية" و "سهولة بدء إجراءات الأعمال والأنشطة التجارية" (انظر الجدول أدناه). وعند النظر في زيادة الأعمال، تحتل تركيا المرتبة الأعلى (36 من أصل 137)، من الأردن (56)، ولبنان (63)، وفقاً لمؤشر ريادة الأعمال العالمي 51. وفي مقياس أخرى، كالمركز العالمي لريادة الأعمال 2016-2017، 52 احتلت تركيا مراتب أعلى من الأردن لكن أقل من لبنان في معظم المؤشرات، لكن بشكل إجمالي أحرزت المراتب الأفضل في مجالات خلق فرص العمل، وأداء خدمات الأعمال التجارية، والبنية التحتية التجارية والمهنية، وحركة السوق واستعداده، فضلاً عن الدعم الحكومي والسياسات المتعلقة بالأعمال التجارية.

ولهذه المقارنات آثار على مجتمع الأعمال والأنشطة التجارية السورية في تركيا، حيث أنه على عكس الحال في الأردن ولبنان، يواجه السوريون في تركيا، بما فيهم أصحاب العمل والموظفين، حاجزاً لغوياً. ومن ناحية أخرى، فإن العمل في تركيا يتمتع بمزايا الاقتصاد الأكبر والأكثر تطوراً، مترافقاً مع بيئة ملائمة للأعمال والأنشطة التجارية وريادة الأعمال.

وعلى الرغم من أن تركيا تتميز بأكثر اقتصاد بين أكبر الدول المستضيفة للاجئين في المنطقة، إلا أنها لا تواكب الاستعداد المؤسسي وسوق العمل الذي يرافق الاقتصاد الأكثر تقدماً⁵³، ونتيجة لذلك، فإن التكامل الاقتصادي للاجئين السوريين محفوفاً بالتحديات.

وعلى الرغم من دخول التشريعات التي تمنح تصاريح عمل للسوريين في ظل الحماية المؤقتة في حيز التنفيذ في كانون الثاني 2016، لم يحصل السوريون⁵⁴ سوى على 13,298 رخصة عمل للأجانب من أصل 73,584، والتي تمثل نسبة صغيرة جداً من نسبة العمال السوريين في سوق العمل غير الرسمي⁵⁵ والتي تقدر من 500,000 إلى مليون شخص. وترتبط جميع تصاريح العمل بمكان عمل واحد، ولا يمكن للاجئين أن يتجاوزوا 10 بالمئة من القوة العاملة التركية⁵⁶. ويرتبط عدم الوعي الكامل لدى أصحاب العمل، وعدم استعدادهم لتسجيل الموظفين السوريين لتجنب ارتفاع الأجور والضرائب المرتبطة بالتسجيل، بهذه النسب المنخفضة. وبالإضافة إلى ذلك، فإن العوائق اللغوية، والقيود المفروضة على السوريين فيما يتعلق بالتنقل داخل البلد، وصعوبة التحقق من المؤهلات، هي ما يحول دون توظيف اللاجئين السوريين في تركيا. مما يجعل الخيار الوحيد أمام السوريين، ولا سيما العمال من غير المهرة، أن يكونوا معرضين للاستغلال في الأعمال غير الرسمية منخفضة الأجور.

الجدول 2:مقارنة بين أهم البلدان المستضيفة للاجئين السوريين

لبنان	الأردن	تركيا	تقرير سهولة ممارسة الأعمال والأنشطة التجارية (البنك الدولي، 2017) الترتيب من أصل 190 بلد (الرقم الأقل هو الأفضل)
126	118	69	سهولة ممارسة الأعمال والأنشطة التجارية
139	106	79	إنشاء وبدء بالأعمال التجارية
118	50	70	التجارة عبر الحدود
118	185	82	الحصول على الائتمان
لبنان	الأردن	تركيا	الاقتصاد واللاجئين
5.9 مليون نسمة	7.6 مليون نسمة	78.6 مليون نسمة	التعداد السكاني (البنك الدولي، 2015)
1,011,366 (كانون الأول 2016)	660,315 (حزيران 2017)	2,992,567 (نيسان 2017)	تعداد اللاجئين السوريين (مفوضية شؤون اللاجئين)
17%	9%	4%	نسبة اللاجئين السوريين من عدد السكان الأصليين v
47.1 مليار دولار أميركي	37.5 مليار دولار أميركي	717.9 مليار دولار أميركي	الناتج المحلي الإجمالي (البنك الدولي، 2015)
8,048 دولار أميركي	4,940 دولار أميركي	9,126 دولار أميركي	الناتج المحلي الإجمالي للفرد (البنك الدولي، 2015)



”إن رواد الأعمال والأفراد السوريين مستعدون لاستثمار رؤوس أموال كبيرة في الدول المستضيفة لهم، وخلق فرص لكل من المواطنين المستضيفين واللاجئين السوريين، في حال توافر الظروف المناسبة... وقد بذل عدد قليل من البلدان جهوداً ومحاولات متضافرة لاجتذاب السوريين الذين يرغبون في نقل أعمالهم. إن مساعدة المشاريع السورية ستكون نعمة كبيرة لجميع البلدان المستضيفة⁶⁶“

الوظائف تحقق التغيير (برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، منظمة العمل الدولية، برنامج الأغذية العالمي).



تركيا، غالباً ما تحول العقبات والحواجز دون مشاركتهم، فعلى سبيل المثال، ضمن اجتماعات أصحاب المصلحة التي تم عقدها من قبل منظمة العمل الدولية (ILO) ورابطة الصداقة السورية⁶³، أعرب العديد من أصحاب المشاريع ورواد الأعمال السوريين عن مجموعة واسعة من التحديات التي تواجههم فيما يتعلق بالأنشطة والأعمال التجارية في تركيا، وتتضمن ”مشاكل في تأمين التأشيرات، عدم كفاية المعلومات عن التشريعات والقوانين ذات الصلة، نقص الخدمات التي تقدم المشورة فيما يتعلق بإنشاء الشركات وإمكانية الاستفادة من الدعم/الحوافز، والعديد من المشاكل التي تتعلق بالتواصل الناجم عن عدم توافر مهارات اللغة التركية“ من بين أمور عديدة أخرى.

وتعتبر القدرة الحالية على التصدي لهذه التحديات والعقبات محدودة، حيث أشار تقرير حديث صادر عن مجموعة الأزمات الدولية إلى أن ”الشكوك التي تتعلق بالحرب السورية تسببت في تأخير التخطيط طويل الأمد من قبل السلطات والسوريين في تركيا⁶⁴“، على الرغم من بدء التحول إلى اعتبار السوريين ”دائمين“، والاستجابة لاحتياجاتهم الاقتصادية. وهناك بعض المنظمات السورية التي تقوم بتقديم خدمات الدعم وتبادل المعلومات والتواصل مع مجتمع الأعمال السوري. وهناك أيضاً بعض أنشطة التدريب والدعم الدولية والمحلية التي تستهدف السوريين⁶⁵. وقد تم بذل الجهود من قبل أصحاب المصلحة في المقاطعات التي تتميز بكثافة سورية عالية، بما في ذلك مدينة غازي عنتاب، لتلبية احتياجات الشركات السورية، مثل إنشاء مكتب سوريا في غرفة التجارة للرد على الأسئلة وتقديم الاستشارات والتوجيهات. كما أن وكالات العمل والتنمية في تركيا مستعدة للعمل مع الشركات السورية، وإن كان ذلك في كثير من الأحيان دون توافر برامج رسمية أو منظمة، أو موارد مقدمة باللغة العربية، أو أنشطة دعم موجهة أو مستندة إلى الأدلة.

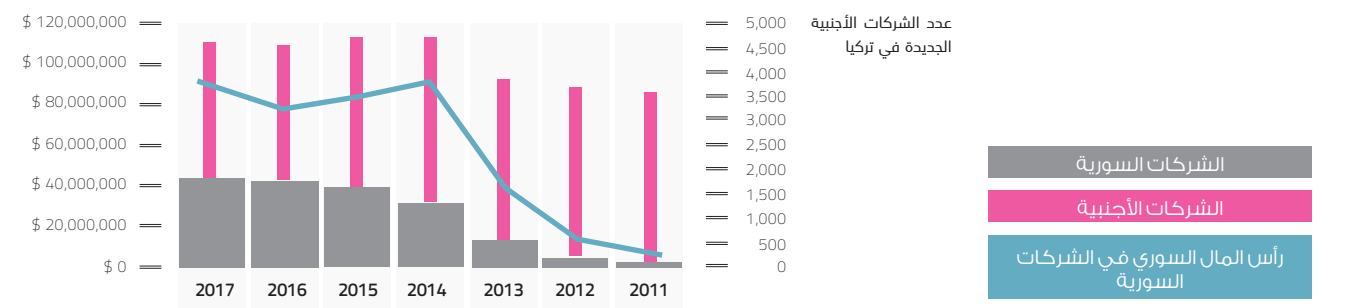
ويقوم السوريون بأنفسهم بلعب دور بشكل متزايد في خلق فرص العمل والمشاركة في الاقتصاد التركي من خلال إنشاء والبدء في الأعمال والأنشطة التجارية. حيث أنه منذ عام 2011 إلى أوائل 2017، قام السوريون بإنشاء 6,033 شركة رسمية باستثمارات أولية قدرها 334 مليون دولار⁵⁷، وتشير التقديرات الأخرى إلى أن إجمالي رأس المال السوري المستثمر في تركيا يتراوح بين 1 و1.5 مليار دولار أمريكي⁵⁸. ففي الأشهر الأربعة الأولى من عام 2017 فقط، بلغ عدد الشركات الجديدة السورية 677 شركة، مما يعني أكثر من 2000 شركة إضافية حتى نهاية العام، برأس مال أولي يقدر بـ 90 مليون دولار أمريكي⁵⁹. كما ازداد حصة الشركات الجديد المملوكة من قبل السوريين من بين جميع الشركات الجديدة المملوكة من قبل الأجانب في تركيا بشكل مطرد لتصل إلى 39 بالمئة في عام 2016، وقد احتلوا المرتبة الأولى كل عام منذ عام 2013.

ووفقاً لمؤسسة (TEPAV)⁶⁰ أصبحت مناطق جنوب شرق تركيا والمدن الحضرية الغربية بشكل خاص محاور لرواد الأعمال السوريين على نحو متزايد“، وقد تم تسجيل أعلى الأرقام في إسطنبول، المركز الاقتصادي في تركيا، لكن أكبر نسبة من جميع الشركات الجديدة في الاقتصاد المحلي تقع في المدن الجنوبية الشرقية، مثل مدينة غازي عنتاب.

ويقدر العدد الإجمالي للشركات السورية المملوكة في تركيا، بما في ذلك الشركات غير الرسمية وغير المسجلة، بأكثر من 10,000⁶¹. وهناك العديد من الجهود الرامية إلى إضفاء الطابع الرسمي على هذه الشركات بهدف جعلها أكثر استدامة اقتصادياً وأقل عرضة للغرامات والإغلاق من قبل السلطات، والشكاوى المقدمة من قبل المجتمعات المحلية⁶².

وعلى الرغم من أن السوريين قد أظهروا استعداداً للاستثمار في

الشكل 1: الشركات السورية المملوكة من قبل السوريين وغيرها من الشركات الأجنبية في تركيا





2. تحليل البيانات

يقوم هذا القسم بعرض تحليلات البيانات التي تم جمعها من قبل الاستفتاءات الاستبيانات التي تم إجراؤها مع الشركات السورية والتي تقع في مدينتي إسطنبول وغازي عنتاب، ويقوم بتوفير معلومات مفصلة ورؤى متنوعة حول هذه الشركات واصحابها والتحديات التي تواجههم والقدرات والتطلعات في بيئة الأعمال والأنشطة التجارية الأجنبية. وتقدم النتائج التي تتعلق بالقيود والحدود المفروضة على هذه الأعمال التجارية، كتحديات الوصول إلى السوق أو الحصول على التمويل، فرصاً للتعاون وإدخال استراتيجيات وموارد جديدة يمكن أن تزيد من الأثر الإيجابي الأقصى لهذه الشركات، بما في ذلك خلق فرص العمل للاجئين السوريين والمجتمعات المستضيفة.



والذي يضم شاشة كبيرة مسطحة تعرض مباشرة أكثر من 24 من كاميرات المراقبة، مما يسمح لمحمد مراقبة سير العمل أثناء إتمام الصفقات مع موكليه.

وعندما سئل عن خطته، تبين أن محمد يتمتع بطموح كبير، فهو يأمل في توسيع أنشطته من خلال التجارة مع الدول الأخرى في المنطقة، وهو ما يعتبره فرصة لتنمية قاعدة الموكلين والعملاء الخاصة به، وتشمل خطط التوسع أيضاً فتح مصانع إضافية في تركيا خلال الأشهر الـ 12 المقبلة. وتشمل قوته العاملة الحالية 10 نساء يعملون بدوام كامل، واللواتي، كما يخبرنا محمد، هن المبيعات لأسرهن، بعد أن فقدن أو انفصلن عن أسرهن في سوريا. وعلى نقيض رواد الأعمال القساء، يظهر محمد جانبه المتعاطف قائلاً إنه من واجبه أن يقدم كل ما بوسعه لمساعدة هؤلاء النساء في دعم أسرهن.

محمد هو أحد ثلاثة اشقاء سوريين، بعد بداية الحرب، قامت عائلة محمد بنقل أعمالهم التي تتضمن 200 موظف من سوريا إلى جنوب تركيا، كل شقيق يقوم حالياً بإدارة قسم مختلف من الشركة، أما بالنسبة لمحمد فهو المسؤول عن تصنيع الأحذية الجلدية والإكسسوارات النسائية. ويقع مصنع الأحذية الخاص به في قلب المنطقة الصناعية، ويبلغ من الحجم أربع طوابق، كل منها ممتلئة حتى السقف بلفافات من الجلد والمطاط وغيرها من المواد الخام. وعند دخول المصنع، يشعر المرء بالصدمة من الصوت الإيقاعي للتآلات، والتي تتداخل مع أصوات العاملين هناك.

ويسترجع محمد التحديات التي واجهتها عائلته أثناء عملية نقل أنشطتها التجارية إلى تركيا، وإعادة تأسيس الشركة العائلية في أرض أجنبية، وقت وصف الخسائر المالية الفادحة التي لحقت بالعائلة، بسبب الاستثمار الرأسمالي الضخم بهدف شراء المعدات الجديدة، بسبب عدم مقدرتهم على جلب معداتهم وآلاتهم معهم. "كنا قادرين فقط على جلب واحدة أو اثنتين من الآلات معنا من سوريا، لن نجد أي شيء من هذا القبيل في أي مكان آخر في العالم" قالها وهو يربت على آلة غربية تحتوي على مقايض ورافعات، وتفاوتت تعابيره بين الفخر واليأس.

يمكنك القول بأن محمد يقوم بقيادة سفينة كبيرة من مكتبه،

2.1 نظرة عامة عن المنهجية

قامت منظمة "بيلدينغ ماركيتس" بإجراء هذا التقييم بالتعاون مع شريكها المحلي والمعاون في البحث، المنتدى الاقتصادي السوري (SEF). وتضمنت المنهجية المتبعة إجراء استبيانات واستقصائيات شخصية تم إجراؤها مع أصحاب الأعمال والأنشطة التجارية ل 230 مشروع سوري صغير أو متوسط في مدينتي إسطنبول وغازي عنتاب بين كانون الثاني ونيسان عام 2017. وخلال هذا البحث، تمت تغطية 180 سؤالاً نوعياً وكمياً ضمن عشر فئات متنوعة، بما في ذلك البيانات الأساسية للشركة، أوجه العمل و التوظيف، والتمويل، وتقديم عروض على المناقصات، وحاجات الدعم العام والتقني، والتصورات المتعلقة بالعوامل الخارجية، والقيود المفروضة على العمليات التجارية وتوقعات الأعمال المستقبلية. وقد تم استكمال ذلك بمناقشات الطاولة المستديرة مع أصحاب المشاريع، ومقابلات مع أصحاب المصلحة، فضلاً عن إجراء البحوث المكتبية.

وكانت المشاريع السورية الصغيرة والمتوسطة بحاجة إلى استيفاء المتطلبات التالية للتمكن من المشاركة في هذه الدراسة الاستقصائية:

- 1) أن تكون مسجلة كشركة رسمية في مدينة إسطنبول أو غازي عنتاب
 - 2) القدرة على إجراء مقابلة مع صاحب العمل
 - 3) امتلاك أعمال تجارية "نشطة" مع توافر موظفين
- واعتمدت الدراسة على تعريف المشاريع الصغيرة والمتوسطة الوارد والمعتمد من قبل القانون التركي، والذي يستخدم عادة من قبل الجهات الفاعلة التي تخدم المشاريع الصغيرة والمتوسطة في تركيا. وللמיד من المعلومات التفصيلية حول المنهجية المتبعة في إجراء هذه الدراسة، الرجاء الرجوع إلى الملحق الثاني.

المربع الرابع: منهجية منظمة بيلدينغ ماركيتس

قامت منظمة "بيلدينغ ماركيتس" باتباع منهجية تم اختبارها في سبع بلدان مختلفة، مدعومة من قبل رواد صناعة وأكاديميين بارزين، بتحقيق أحد أكبر مجموعات البيانات المستقلة المتعلقة بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة في البلدان المتضررة بسبب الأزمات. تستخدم منظمة "بيلدينغ ماركيتس" البيانات التي تم الحصول عليها لتحديد احتياجات وربط المشاريع الصغيرة ومتوسطة الحجم بخدمات التنمية والتمويل وفرص الاستثمار. وبالنظر في الطبيعة المطولة للنزاع السوري، وضرورة إيجاد حلول دائمة تساهم في دمج اللاجئين في وظائف القطاع الرسمي، وتمكينهم من إقامة الأعمال والأنشطة التجارية، فإن نهج منظمة "بيلدينغ ماركيتس" المعتمد بشكل كامل على البيانات سيؤدي إلى توفير ضخ رأس المال بشكل أكبر وأكثر ذكاءً، فضلاً عن تسريع نمو المشاريع السورية والمحلية الصغيرة والمتوسطة، وخلق فرص العمل، والإيرادات الضريبية، والمساهمة في تحقيق التوسع والاستقرار الاقتصادي.

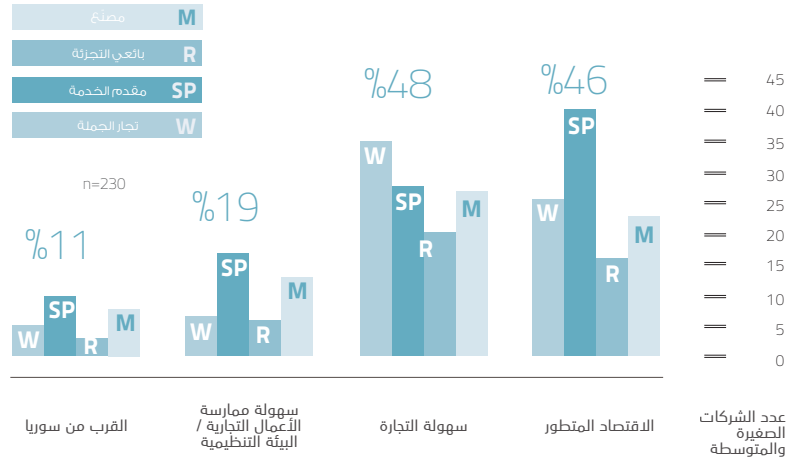
2.2 بدء وتشغيل الأعمال والأنشطة التجارية السورية في تركيا

أوضح رواد الأعمال السوريون في هذه الدراسة اختياريهم لتركيا بوصفها البلد المستضيف لبدء أعمالهم بسبب سهولة التجارة (48%)، والاقتصاد المتقدم في البلاد (46%). وبالإضافة إلى ذلك، عندما تم سؤالهم عن أفضل الفرص التي يمكن أن تتوفر لأعمالهم التجارية في تركيا، أفاد كل من أصحاب الخبرة، والتجار من ذوي الخبرة المتواضعة بأن التجارة مع بلدان المنطقة المجاورة (39%) هي الفرصة الأساسية، تلهيا خدمة سوق اللاجئين السوريين (23%)، وإدخال منتجات جديدة إلى السوق التركية (23%).

وعلى الرغم من أن بدء الأعمال والأنشطة التجارية في تركيا يواجه التحديات بشكل عام، أشار 76 في المئة من رواد الأعمال السوريين إلى أن التجربة كانت "سهلة" أو "سهلة للغاية"، وبالمثل، اعتبر 95 في المئة منهم أن تسجيل الأعمال والأنشطة التجارية في تركيا يعتبر "سهل" أو "سهل للغاية". وقد استفاد 45 في المئة من رواد الأعمال وأصحاب المشاريع من الخدمات القانونية والمحاسبية لإتمام عملية التسجيل، واعتمد 39 في المئة منهم بشكل غير رسمي على السوريين الآخرين، مما يدل على الحاجة إلى خدمات مهنية وشبكات عمل موثوقة لمساعدة المشاريع السورية الصغيرة ومتوسطة الحجم وإضفاء الطابع الرسمي عليها. جميع الشركات والمشاريع المذكورة في عينة الدراسة مسجلة مع غرفة التجارة، سواء في إسطنبول أو غازي عنتاب، وبالإضافة إلى ذلك، تم تسجيل 22 منهم في غرفة الصناعة (19 منها هي شركات مصنعة)، وتمتلك 27 شركة سورية صغيرة أو متوسطة برخصة البلدية الخاصة بالعمل.

ومن بين رواد العمل الذين وجدوا أن بدء الأعمال والأنشطة التجارية في تركيا "صعبة" أو "صعبة للغاية" أشاروا إلى أن التحديات الثلاث الرئيسية كانت البيئة التنظيمية، والتكاليف، والتصورات للمجتمع المستضيف. وأشارت المناقشات مع أصحاب المصلحة، ومناقشات الطاولة المستديرة مع رواد الأعمال السوريين، إلى أن التحديات التي تتعلق بالبيئة التنظيمية التركية تتفاقم بسبب عدم إلمام السوريين بالقوانين التركية، وعدم قدرتهم على الحصول على المعلومات الضرورية باللغة العربية، وأنه من الضروري تقديم دعم إضافي في هذا المجال، حيث أن عدم الإلمام بالقانون التركي، يمكن أن يجعل رواد الأعمال السوريين عرضة للتمييز غير العادل، ويقلل من فرصهم. وخلال مناقشة الطاولة المستديرة، شارك أحد مالكي شركات الوساطات العقارية والبناء المعماري في إسطنبول تجربته التي تمثلت في حرمانه من المشاركة في المعرض العقاري الذي جرى في عام 2012 بسبب امتلاكه للجنسية السورية.

الشكل 2: أسباب بدء الأعمال التجارية في تركيا



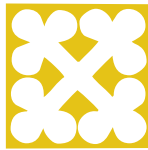
أما من حيث الصعوبات التي يواجهها السوريون الذين يعملون في تركيا، عندما قمنا بسؤالهم عن التحدي الأكبر الذي يقف بينهم وبين أعمالهم في تركيا، تصدر حاجز اللغة القائمة بنسبة 40 في المئة، تليها القوانين الحكومية غير المناسبة (19%)، فضلاً عن تحديات أخرى، التي تتراوح بين الظروف الأمنية، والمنافسة للوصول إلى الأسواق، والتمويل، والتي كانت نسبها المئوية أقل بكثير بالنسبة لأصحاب المشاريع، ومن المحتمل أن تتخلل القيود اللغوية بعض هذه القيود التشغيلية الإضافية أيضاً. الرجاء الرجوع إلى القسم "2.4 القيود الرئيسية التي تحول دون تحقيق النمو" للمزيد من التفاصيل.

وعندما سئل رواد الأعمال السوريون عن تأثير الحرب في سوريا على أعمالهم في تركيا، في حين أعرب 27 في المئة منهم أن الحرب لم تتسبب بأي أثر، أشار الباقون أنهم قاموا بتسجيل أعمالهم بشكل رسمي استجابة للأزمة التي طال أمدها في سوريا، مما يشير إلى الجهود التي يقومون ببذلها لجعل شركاتهم أكثر استدامة في تركيا.

هناك طريقتان تمكّنان رواد الأعمال السوريين في تركيا من تحقيق اندماج تكامل أكبر في مع الاقتصاد التركي وقطاع الأعمال التجارية، وهما: وجود شريك تركي أو شريك استراتيجي. وبالنظر إلى هذين

أشار معظم المالكين أن السبب الرئيسية وراء اختيارهم لبدء الأعمال والأنشطة التجارية في تركيا هو الاقتصاد المتطور وسهولة ممارسة الأعمال التجارية.

الطين الخيارين معاً، فإن 11% فقط من المشاريع السورية الصغيرة والمتوسطة في عينة الدراسة ذكرت وجود "شريك تركي". وتبين أن وجود شريك تركي له تأثير إيجابي على أداء الأعمال والأنشطة التجارية: فقد أشارت النسبة الأكبر والتي تتميز بوجود شريك تركي عن توسعها (48%) مقارنة بالشركات التي لا تمتلك شركاء أتراك (32%). وبالإضافة إلى ذلك، تبين أن وجود تركي يشير إلى زيادة متوسط عدد الموظفين (19 مقابل 9 موظفين في المتوسط في العينة الإجمالية). وعلاوة على ذلك، فإن إقامة شراكة مع شركة تركية يساهم في تخفيف التحديات التي تتعلق بحاجز اللغة وإمكانية الوصول إلى المعلومات والتي تم الإبلاغ عنها من قبل الشركات السورية. وخلال مناقشة الطاولة المستديرة، أوضح أحد رواد الأعمال بأن هدفه من إقامة شراكة مع شركة تركية كان بهدف "تسهيل الدخول إلى السوق التركي، فضلاً عن الوصول إلى خدمات مصرفية أفضل والمزيد من المرافق الخدمية والتسهيلات". من ناحية أخرى، أشارت المحادثات مع أصحاب المصلحة إلى أن الشركات التركية لم تكن على دراية كافية بالمشاريع السورية الصغيرة أو متوسطة الحجم، أو بالمنافع المتبادلة المحتملة للشراكة، والتي يمكن أن تتغير مع زيادة التفاعل بين مجتمع الأعمال التركي والسوري.



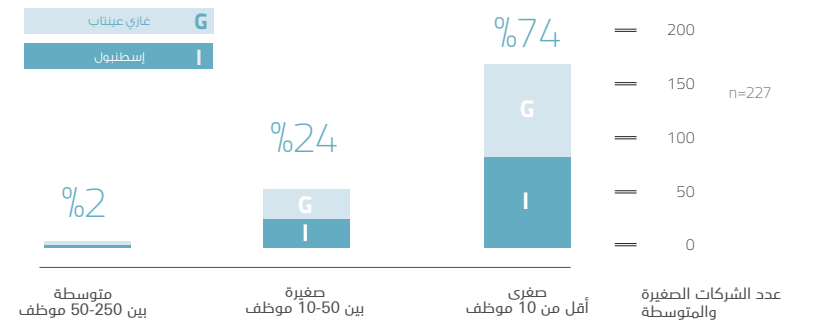
2.3 لمحة سريعة:

المشاريع السورية الصغيرة والمتوسطة وأصحابها

تقدم النتائج التالية عرضاً تفصيلياً للمشاريع السورية الصغيرة والمتوسطة، بما في ذلك حجمها، والقطاعات التي تنتمي إليها، والإيرادات، ونوع العملاء، وقدرات أصحابها، بما في ذلك الخبرة في ملكية الأعمال التجارية ومستويات التعليم ووضعها في تركيا.

واستناداً إلى العدد الحالي للموظفين الذين تم الإبلاغ عنهم من قبل 227 شركة⁶⁸، فإن الأغلبية تقع ضمن الفئة "الصغرى" من المشاريع الصغيرة و متوسطة الحجم (74%)، بمجموع موظفين أقل من 10. ويتبعها المشاريع "الصغيرة" (24%) والتي يصل عدد موظفيها إلى 50 موظف. وتمت دراسة أربع شركات "متوسطة" الحجم، والتي

الشكل 3: حجم الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة نسبة لعدد الموظفين.



دولار أميركي للشركات الصغيرة والمتوسطة. وتم استثمار رأس مال إضافي متوسطه 150,326 دولار أميركي في هذه الشركات منذ تأسيسها.

وتهيمن تجارة الجملة والتجزئة (39%) على تقسيم القطاعات للمشاريع السورية الصغيرة والمتوسطة، وتليها الصناعات التحويلية (19%)، وخدمات الإقامة والخدمات الغذائية (10%). وتتضمن العينة قطاعات هامة أخرى مثل خدمات المعلومات والاتصالات والأنشطة الإدارية وخدمات الدعم والعقارات، وتمثل 20 في المئة من العينة الإجمالية. تميل شركات الصناعات التحويلية إلى التركيز في مدينة غازي عنتاب، في حين تقوم الشركات التي تتخذ من إسطنبول مقراً لها بشكل عام في العمل في خدمات الإقامة والخدمات الغذائية والأنشطة الإدارية وخدمات الدعم.

وتم التأكد من هذا التقسيم العام عندما تم طرح سؤال منفصل للشركات للتوضيح عن أنشطتها التجارية، وأفادت الإجابات بأن 29

74% من الشركات الصغيرة والمتوسطة في العينة تعتبر شركات صغرى، وتقوم بتوظيف أقل من 10 موظفين.

في المئة من العينة هم "تجار جملة"، و14 في المئة "تجار تجزئة"، يليها "مقدمي الخدمات" بنسبة 35 في المئة، و"الصناعة التحويلية": بنسبة 23 في المئة. وتميل شركات الصناعات التحويلية لأن تكون أكبر حجماً، ولا سيما في فئات المشاريع الصغيرة ومتوسطة الحجم، ويزداد احتمال وجود تجار الجملة والتجزئة ضمن فئة المشاريع الصغرى.

وضمن قطاع الصناعات التحويلية، تقوم الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة بإنتاج المنتجات الغذائية بشكل رئيسي، بالإضافة إلى السلع الجلدية، والآلات، والبلاستيك والملابس. وتتصدر المنتجات الغذائية أيضاً تجارة الجملة والتجزئة، وتليها المعدات الطبية والمستحضرات الصيدلانية بالنسبة لتجار الجملة، والملابس والمجوهرات ومستحضرات التجميل واللاكترونيات بالنسبة لتجار التجزئة. ويشارك ما لا يقل عن 10 في المئة من هذه العينة من

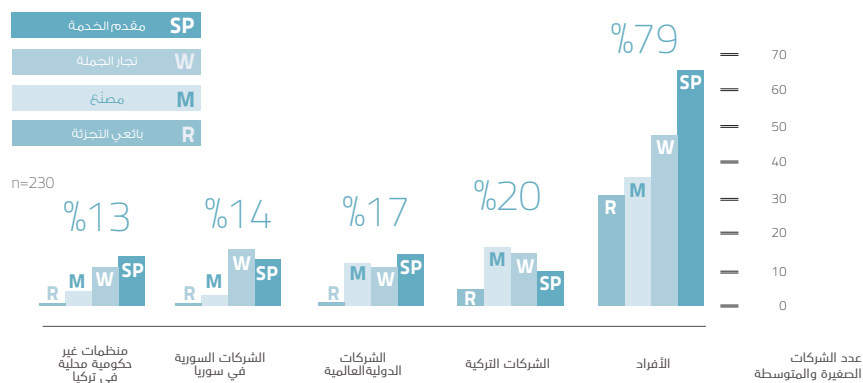
الشركات في الصادرات، بما في ذلك بيع المنتجات الغذائية والمنتجات الطبية، و زيوت التشحيم والمحروقات / زيوت التشحيم إلى سوريا. وتتضمن الخدمات التي يتم تقديمها من قبل الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة خدمات السياحة والسفر والترجمة والتعليم والبرمجة والعقارات والاعلانات والخدمات الاستشارية التجارية.

خمس من أصل ست شركات مملوكة من قبل إناث نساء في العينة هي من مقدمي الخدمات، وواحدة منها هي من تجارة التجزئة، وتقدم هذه الشركات وجبات مطبوخة، ورعاية نهائية للأطفال، ومنتجات غذائية، وملابس، وخدمات الترجمة، وإنتاج الفيديو. ويبلغ متوسط إيرادات هذه الشركات 66,700 دولار أميركي، وتقوم بتشغيل مجموع 54 موظف، مع 46 موظفاً إضافياً متفرغاً بدوام كامل من الذين سيتم تشغيلهم خلال العام المقبل، ويكون متوسطها متساوياً مع بقية العينة.

قاعدة العملاء

وعند سؤال الشركات في عينة الدراسة عن قاعدة عملائهم، أفاد ما يقارب 79 في المئة من المشاريع بأن القاعدة تنحصر على الافراد، بنسبة 28 في المئة منهم يبيعون حصراً للأفراد من العملاء. وأشار 14 في المئة منهم إلى أنهم يبيعون إلى الشركات السورية (التي تتخذ من سوريا مقراً لها تحديداً)، مع ارتفاع هذه النسبة إلى 18 في المئة في مدينة غازي عنتاب، ويمكن أن يعزى هذا الأمر إلى قرب مدينة غازي عنتاب من سوريا، فضلاً عن العلاقات التجارية طويلة الأمد بينهما. كذلك، تشمل 13 في المئة من الأعمال التجارية المنظمات غير الحكومية المحلية في قاعدة عملائها، وتصل هذه النسبة إلى 17 في المئة في مدينة غازي عنتاب، وهو الأمر الذي يمكن تفسيره بأعمال الشراء التي تقوم بها المنظمات غير الحكومية التي تستجيب للزمة السورية في جنوب تركيا، وفي حين أن 17 في المئة من العينة الإجمالية شملت الشركات الدولية ضمن قاعدة عملائها، فإن هذا المعدل يصل إلى 22 في المئة في إسطنبول

الشكل 4: عملاء الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة في تركيا



التي تعتبر مركز الأعمال الدولية في البلاد.

الوضع الحالي للمشاريع التجارية

إن الأداء العام للمشاريع السورية الصغيرة ومتوسطة قوي بشكل عام، حيث أوضحت 55 في المئة من الشركات بأنها في حالة "استقرار" وأخرى بنسبة 34 في المئة في حالة "توسع". ويبدو أن المؤسسات الصغيرة ومتوسطة الحجم في حالة استقرار أكبر، حيث النسبة الأكبر أشارت إلى أنها في حالة توسع (46 في المئة و100 في المئة على التوالي). في حين أن المشاريع الصغرى تميل لأن تكون أكثر ضعفاً، بنسبة 14 في المئة تخضع لتقليص الحجم وهي الحصة الأكبر من العينة الإجمالية (11%). ويبدو أن الشركات السورية تحقق أداء أفضل بكثير في مدينة غازي عنتاب، حيث أفادت نسبة 46 في المئة منها أنها في حالة "توسع" مقارنة بإسطنبول (22%).

أصحاب المشاريع السوريون

تم تحديد جميع المشاركين في الدراسة على أنهم أصحاب ورواد مشاريع، واستناداً على الردود التي تم الحصول عليها من أصحاب الأعمال فيما يتعلق بنصيبهم من الأعمال والمشاريع التجارية، كانت نسبة 63 في المئة منهم هم "أصحاب الأغلبية"، حيث أن 33 في المئة من الأعمال التجارية مملوكة من قبل العائلات، أما 12 في المئة منها تمتلك شريك واحد صامت موصي. ومن أصل العينة التي يبلغ عددها 230 مشروع، لم نحصل على الردود سوى من ثلاث أعمال تجارية مملوكة من قبل إناث، وكانت اثنتان منهم يعملون في ريادة الأعمال للمرة الأولى. وبالإضافة إلى ذلك، ذكر ثلاثة من أصحاب الأعمال الذكور أن لديهم شريك تجاري واحد على الأقل من الإناث، حيث تتراوح حصصهن الكلية من الاعمال التجارية بين 20 و40 في المئة، وبذلك يصل العدد الإجمالي للأعمال التجارية المملوكة من قبل الإناث في العينة التي قمنا بدراستها إلى الستة. 9 في المئة من الشركات في العينة، أو 21 شركة، لديها مديرة أثنى واحدة على الأقل، وتزداد هذه النسبة إلى 21 في المئة في قطاع

تنحصر قاعدة العملاء في 79 في المئة من المشاريع على الأفراد

الخدمات، حيث تمتلك نصف الشركات المملوكة من قبل إناث مديرة واحدة على الأقل.

طول الفترة الزمنية في تركيا

في المتوسط، أشار أصحاب الأعمال أنهم أقاموا في تركيا لمدة 2.3 أعوام قبل البدء في أعمالهم، وهم في تركيا منذ 4.8 سنوات الآن، دون وجود اختلافات كبيرة بين غازي عينتاب وإسطنبول. وأشار 7.9 في المئة فقط أنهم بدأوا في أعمالهم التجارية خلال العام الأول من إقامتهم في تركيا.

وأفاد 25 من أصحاب الأعمال أنهم كانوا في تركيا منذ أكثر من ست أعوام، أي قبل بدء الحرب (في المتوسط لمدة 10 أعوام)⁷²، ويبدو أن تجربتهم الأطول في تركيا ساهمت في تخفيض التحديات التي تواجههم مع الأنظمة التركية، وساهمت في جعل شركاتهم أكبر حجماً.

بدأت المشاريع السورية الصغيرة والمتوسطة العمل في تركيا منذ 2.5 عام، وقد نمت بشكل مستمر مع الوقت، وتصل المشاريع الصغرى إلى 2.2 عام، مقارنة بالشركات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في تركيا منذ 3.4 و4 أعوام على التوالي. وأشارت نسبة 2 في المئة فقط من الشركات التي شملتها العينة أنها في العام الأول من عملها.

وأفاد 15 من أصحاب الأعمال في العينة بتواجدهم في بلد ثالث، بما في ذلك المملكة العربية السعودية الإمارات العربية المتحدة والأردن، إما كرواد أعمال أو موظفين، قبل مجيئهم إلى تركيا. وتشير المحادثات مع أصحاب الأعمال أنه على الرغم من رغبة تركيا في اجتذاب رؤوس الأموال والسوريين من رواد الأعمال من المنطقة، إلا أنها لم تقم باتخاذ خطوات أو إجراءات ملموسة بعد.

ملكية الأعمال التجارية قبل تركيا

وأشارت الدراسة إلى أن غالبية أصحاب ورواد الأعمال (71 في المئة) كانوا يمتلكون أعمال تجارية في سوريا قبل الانتقال إلى تركيا، وبشكل عام في قطاع العمل الحالي نفسه. وكان معدل ملكية الشركات أعلى (87 في المئة) بين أصحاب ورواد الأعمال في غازي عينتاب⁷³، وبعد أن تسبب الحرب في سوريا بتدمير المراكز التجارية والبنى التحتية الأكثر حيوية في البلاد⁷⁴، أكد 84 في المئة من جميع أصحاب ورواد الأعمال في العينة أنه قد تم إغلاق أعمالهم في سوريا الآن، مع استمرار أعمال 10 في المئة منهم لكن مع تقلص العمليات التجارية هناك إلى حد كبير.

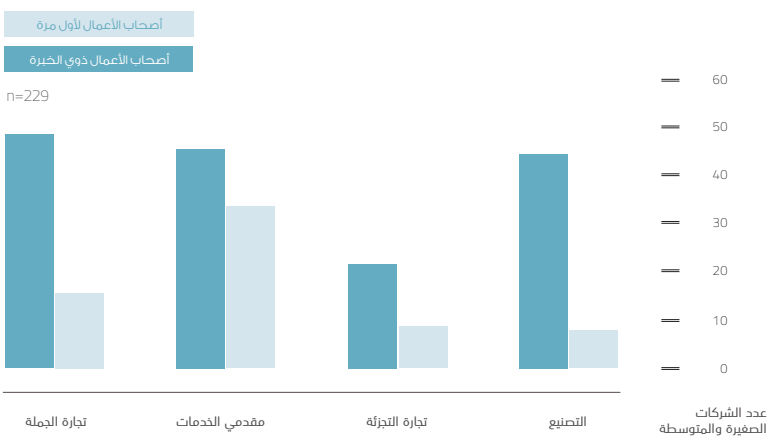
لا يبدو أنه ما إذا كان الشخص كان يمتلك نشاطاً تجارياً سابقاً في تركيا أو لا يحدث فرقاً في متوسط المدة الزمنية التي يحتاجها لبدء الأعمال التجارية في تركيا، ويرجع ذلك على الأرجح إلى حالة عدم اليقين الذي يرتبط بوجود الشخص في بلد جديد ورغبته في الحفاظ على رأس المال قبل أن يقوم باتخاذ القرار في الاستثمار وبدء الأعمال والأنشطة التجارية.

من ناحية أخرى، يبدو أن ملكية الاعمال في سوريا سابقاً هي عامل كبير في حجم الأعمال التي يتم افتتاحها في تركيا، حيث بلغ متوسط عدد العاملين في الشركات التي تم تأسيسها من قبل أصحاب الأعمال من ذوي الخبرة 10.6 موظف، في حين بلغ متوسط عدد العاملين في الشركات التي تم إنشاؤها من قبل أصحاب المشاريع للمرة الأولى 6.8 موظف. ويمكن أن يرتبط هذا الاختلاف إلى رأس المال والشبكات وقاعدة العملاء، فضلاً عن الخبرة الإدارية التي يتمتع بها أصحاب المشاريع أثناء الانتقال بأعمالهم إلى تركيا. ولتوضيح هذه النتيجة بشكل أكبر، فإن أكبر الشركات في العينة (أي جميع المشاريع الصغيرة والمتوسطة) تعود إلى أصحاب الأعمال من ذوي الخبرة السابقة في سوريا.

وعلاوة على ذلك، أفاد أصحاب ورواد الأعمال من ذوي الخبرة بأن أعمالهم السابقة في سوريا كانت أكبر بكثير من أعمالهم الحالية في تركيا، حيث بلغ متوسط عدد العاملين بدوام كامل في سوريا 33 موظف، مقابل 10 موظفين بدوام كامل في تركيا. ويمكن أن يعزى الأمر إلى الفترة الأطول التي قاموا بالعمل فيها في سوريا، فضلاً عن سهولة القيام بالأعمال التجارية في بلدهم الأم دون وجود عائق اللغة والعوائق الأخرى. والأهم من ذلك، يشير هذا الاختلاف أيضاً إلى إمكانات المشاريع السورية الصغيرة والمتوسطة في تركيا، حيث أنه مع مرور الوقت، ستمكّن هذه المشاريع من اكتساب المزيد من الخبرة في بيئة الأعمال الحالية، فضلاً عن الحصول على الدعم الكافي، فأصحاب المشاريع هؤلاء قادرون على تنمية أعمالهم كما فعلوا سابقاً في سوريا.

وعلى عكس أصحاب ورواد الأعمال السوريون من ذوي الخبرة، تشمل العينة أيضاً أصحاب المشاريع لأول مرة (29%)، والذين كانوا مجبرين في بعض الحالات على بدء الأعمال والأنشطة التجارية بسبب عدم القدرة على الوصول إلى أسواق العمل كلاجئين. وعلى الرغم من أن مشاريعهم قد تكون أصغر حالياً (6.8 مجموع الموظفين مقابل 9.4 موظف للعينة الإجمالية)، فإن قدراتهم على الوصول إلى فرص البدء بالأعمال التجارية في بلد جديد، من خلال مشاريعهم الموجهة نحو

الشكل 5: ملكية الأعمال التجارية في سوريا قبل تركيا



الخدمات، تشير إلى قدراتهم، وتظهر إمكانية قيام المزيد من اللاجئين باتباع هذا الطريق بوجود الدعم الصحيح.

حالة المواطنة في تركيا

معظم العينة التي قمنا بدراستها شملت أصحاب الأعمال السوريين الذين دخلوا إلى تركيا بجواز سفر سوري، أما 17 في المئة فقط (22 في المئة في غازي عينتاب و12 في المئة في إسطنبول) موجودون حالياً في تركيا تحت "الحماية المؤقتة"⁷⁵. وعلى الرغم من أن هذا الأمر يتعلق بتداعيات خاصة مثل حرية الحركة سواء محلياً أو دولياً (انظر المربع 4 أدناه)، لا يبدو أن حالة جواز السفر تشكل عاملاً مهماً في حجم الأعمال التجارية. وعلاوة على ذلك، على الرغم من أن 79 في المئة من أصحاب الأعمال أفادوا بأن جوازات سفرهم صالحة لأكثر من عام، أشار أصحاب المصلحة إلى أن تجديد جوازات السفر صعب، وأحياناً مستحيل بالنسبة للسوريين النازحين، ويمكن للأمر أن

المربع الخامس: حرية التنقل

تعتبر القدرة على التنقل بحرية بهدف ممارسة الأعمال التجارية هي مسألة ذات أهمية لرواد الأعمال السوريين في تركيا، وينطبق ذلك بشكل خاص على رواد الأعمال الخاضعين "للحماية المؤقتة" الذين لا يستطيعون التنقل بحرية خارج المقاطعات التي تم تسجيلهم فيها. وعلاوة على ذلك، فحتى بالنسبة لأصحاب الأعمال في تركيا الحاصلين على تصريح عمل أو إقامة، يعانون من صعوبات في مغادرة البلاد والحصول على تأشيرات للسفر الدولي بهدف تنمية أعمالهم التي تتعلق بالتصدير. ويشير أصحاب المصلحة إلى استلام طلبات من قبل رواد الأعمال السوريين لإصدار متطلبات تأشيرات سفر أكثر تسهلاً، فضلاً عن التدابير التي تسمح بالتنقل بحرية أكثر في البلاد.

71 في المئة من أصحاب ورواد المشاريع هم من ذوي الخبرة السابقة في زيادة الأعمال في سوريا قبل المجيء إلى تركيا، فقط 29 في المئة هم أصحاب مشاريع للمرة الأولى، معظمهم يقومون بالتركيز على قطاع الخدمات.

يعيق تخطيط الأعمال وعمليات التنبؤ.

التعليم

تعتبر مستويات التعليم بين أصحاب الاعمال في العينة مرتفعة، حيث أن 60 في المئة من جميع أصحاب الأعمال أكملوا دراساتهم الجامعية، في حين حصل 7 في المئة منهم على شهادات عليا⁷⁶. وتزيد نسبة أصحاب الاعمال الحاصلين على الشهادة الجامعية إلى 74 في المئة في إسطنبول، حيث أن هذه النتيجة تتناقض مع التصور المذكور من قبل البعض بأن "السوريين المتعلمين غادرواً جميعاً إلى أوروبا". ويمكن لمستويات التعليم العالية بين أصحاب الأعمال، مقارنة مع المجتمع السوري العام في تركيا، أن توفر لهم، "دوراً هاماً لإدماج بقية [اللاجئين] في النظام التركي"⁷⁷ وفقاً للدكتور مورات أردوغان من مركز البحث السياسي (HUGO).

المربع السادس: ملكية العقارات

يتسبب القانون الذي يعود تاريخه إلى الثلاثينيات بحظر المواطنين السوريين من امتلاك العقارات في تركيا (أي البيوت وأماكن العمل والأراضي والحقول). ويؤثر هذا القانون بشكل مباشر على السوريين الذين يرغبون في الاستثمار وإقامة جذور في البلاد⁷⁸، ويوضح أصحاب المصلحة بأن بعض السوريين في تركيا اضطروا إلى إنشاء شركات فقط بهدف التمكن من الحصول على العقارات. وتجنبت استراتيجية انتقاء العينات أثناء دراستنا هذا النوع من الشركات من خلال التأكد من الأنشطة التجارية للشركات التي قمنا بدراستها. ومن بين 22 من أصحاب الاعمال الذي أفادوا عن امتلاك عقارات (10% فقط من العينة) نصفهم أجاب بنعم عند سؤالهم ما إذا كان الامر عاملاً في بدء أعمالهم. وتحتوي هذه الشركات على أنشطة تجارية مختلفة، سواء في مجال التصنيع أو تجارة الجملة أو الخدمات (بما في ذلك الأنشطة العقارية).

2.4 القيود الأساسية على النمو: فرصة

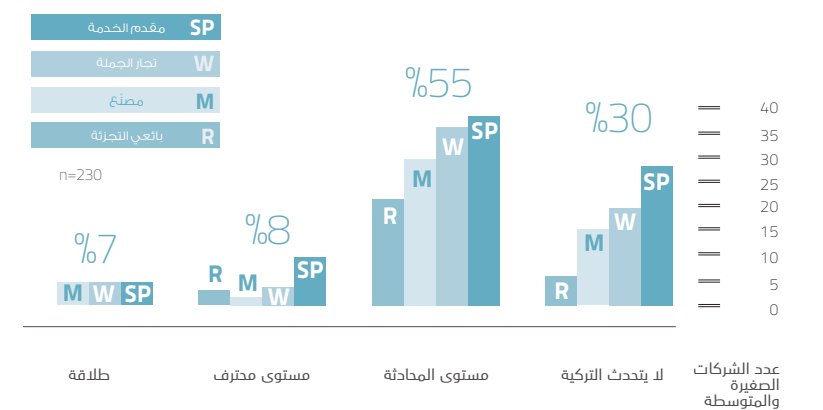
أشار هذا البحث أن الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة تعاني من الحواجز اللغوية، بالإضافة إلى الخبرة المحدودة في تقديم العروض للمناقصات التي يمكن أن توفر لهم الفرص للوصول إلى أسواق جديدة، فضلاً عن حاجتهم إلى رأس المال الاستثماري للنمو. كما أنهم لا يمتلكون الخبرة اللازمة التي تتعلق بالقيود التقليدية. إن فهم هذه القيود سيكون المفتاح الرئيسي لإجراء تعديلات على بيئة التشغيل بهدف تمكين الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة من القيام بعمليات التوسيع.

اللغة

وبالنظر إلى الدور الذي تلعبه اللغة في الإدماج التكاملي للاقتصادي والاجتماعي للاجئين والمهاجرين، يتصدر "حاجز اللغة" قائمة التحديات التي اشارت إليها الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة في هذا البحث، وتتركز أهمية اللغة على أصحاب الأعمال، فضلاً عن الشركاء والموظفين.

من بين أصحاب الأعمال الذين شملهم البحث، 30 في المئة منهم لا يتكلمون اللغة التركية، في حين 55 في المئة قادرين على التكلم بشكل جيد كمحادثة. أما مستويات الطلاقة أو المهنية، تنخفض إلى أقل من 15 في المئة فقط. وفي حين أن الشركات الصغرى والصغيرة تشير إلى مستوى مماثل من الكفاءة باللغة التركية، أفاد أصحاب ثلاثة من أصل أربع شركات أنهم يجيدون التركية. وأشار أصحاب الأعمال الذين يتمتعون بمستويات أعلى كفاءة باللغة التركية إلى أداء أفضل في أعمالهم التجارية: 53 في المئة من أصحاب الأعمال الذين يتمتعون بمستوى متقدم باللغة التركية، و73 في المئة من أصحاب الأعمال الذين يتقنون اللغة التركية بشكل جيد يمتلكون شركات في حالة "توسع"، مقابل 34 في المئة من العينة الإجمالية.

الشكل 6: المهارات اللغوية التركية لدى أصحاب الأعمال السوريين.



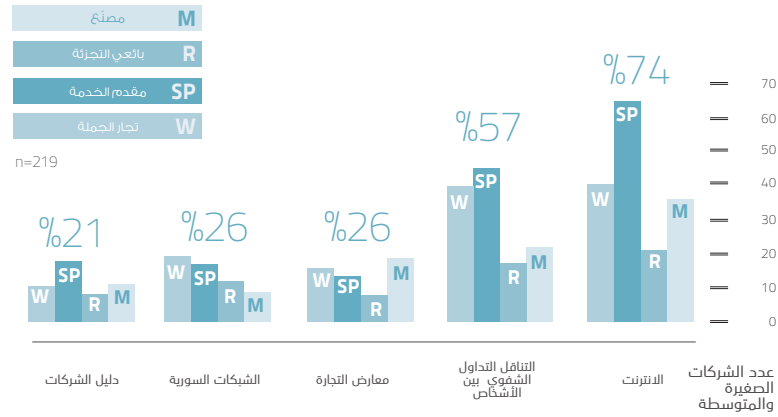
وبغض النظر عن القدرات اللغوية الخاصة التي يتمتعون بها، أفاد أصحاب الأعمال السوريون أن مشاريعهم الصغيرة والمتوسطة تمكنت من القيام بالأعمال التجارية بلغات متعددة: 5 في المئة فقط باللغة العربية، و14 في المئة باللغة الإنكليزية، و 80 في المئة بالغة التركية إلى جانب العربية و/أو الإنكليزية. ومع ذلك، فإن الكفاءة اللازمة للقيام بالأعمال التجارية باللغة التركية، أي التواصل مع الموردين والعملاء، (والتي يمكن أن يقوم بها الموظفون الناطقون باللغة التركية، لا تعتبر كافية للتعامل مع البيئة التنظيمية والتجارية، والتي تتطلب مهارات أكثر تقدماً من قبل أصحاب الأعمال التجارية.

الوصول إلى الأسواق

إن العمل في اقتصاد جديد، وخاصة مع وجود الحواجز اللغوية، يشكل تحديات كبيرة أمام القدرة للوصول إلى الأسواق. حيث أنه فيما يتعلق بالقنوات التسويقية، أشارت 74 في المئة من الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة التي شملتها الدراسة، استخدامها للإنترنت كنوع من الإعلان، ويليها التداول الشفوي (57 في المئة). وتم استخدام المعارض التجارية ودليل الأعمال بنسبة 26 و21 في المئة على التوالي. وفي حين تستخدم بعض الشركات (26 في المئة) الشبكات السورية كقنوات تسويقية، تكون العضوية في الشبكات المهنية أقل (11 في المئة). وتختلف قنوات التسويق أيضاً حسب المدينة، استناداً إلى أنواع الشركات واختلاف الفئة المستهدفة. على سبيل المثال، يتم استخدام الشبكات السورية من قبل 34 في المئة من الشركات في غازي عينتاب، نظراً لقربها من سوريا، فضلاً عن التركيز الأكبر للسكان السوريين في تلك المدينة (كنسبة مئوية من السكان المحليين)، مقابل 19 في المئة في إسطنبول. أما في إسطنبول، حيث أشارت الشركات إلى حصولها على حصة أكبر من الشركات الدولية كعملاء، كانت المعارض الدولية هي القناة التسويقية الأكثر أهمية مقارنة بغازي عينتاب، بنسبة 32 في المئة مقابل 20 في المئة على التوالي.

30 في المئة من أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة لا يتمتعون بمهارات اللغة التركية، وبشكل عام، فإن مقدمي الخدمات يتمتعون بأعلى نسبة من المهارات اللغوية في حين يشكل تجار التجزئة النسبة الأكثر انخفاضاً من حيث الكفاءة اللغوية بين جميع الأقسام.

الشكل 7: أدوات التسويق لدى الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة



ومن حيث المنافسة، تمثل الشركات السورية في تركيا (56 في المئة) أكبر نسبة من المنافسين لكل نوع من المشاريع الصغيرة ومتوسطة الحجم في العينة التي تمت دراستها، بينما تأتي الشركات التركية في المرتبة الثانية بنسبة 36 في المئة. ومع ذلك، فإن المنافسة تشكل قلقاً صغيراً نسبياً بالنسبة للمشاريع السورية الصغيرة والمتوسطة، مقارنة بالحواجز اللغوية، ونقص المعلومات عن فرص الأعمال، وعدم استلام المدفوعات في الوقت المحدد من قبل العملاء.

الوصول إلى فرص الشراء

أفادت 27 في المئة فقط من المشاريع السورية الصغيرة والمتوسطة بأنها تبحث عن فرص للشراء، ومن بين الشركات المتبقية، 23 في المئة لديها اهتمامات مستقبلية بذلك. وبالنظر في تجربة تقديم العروض ل 62 شركة، 85 في المئة قاموا بالبحث عن فرص بشكل شهري أو بشكل متكرر أكثر، وقاموا بتقديم عروض في 17 مناقصة في المتوسط في العام الماضي. وتمثل أدلة المناقصات (66 في المئة) أكثر الطرق شيوعاً في تحديد الفرص، تليها قوائم البريد الإلكتروني (34 في المئة)، والصحف والمجلات (29 في المئة)، والزبائن الزائرين (26 في المئة) و، والشبكات الشخصية (23 في المئة).

وحصلنا في هذا البحث على معلومات من 11 شركة فقط كانت قادرة على الفوز بمناقصات في الاثني عشر شهراً الماضية، حيث بلغ متوسط العقود حوالي 300,000 دولار أميركي. وذكرت الشركات أن تنافسية الأسعار كانت مثابة ميزة وساعدتهم على الفوز.

يمكن للشركات السورية الصغيرة والمتوسطة أن تمتلك إمكانات غير مستغلة للشركات الكبرى والمنظمات الدولية، وفيما يتعلق بالشراء من قبل المنظمات غير الحكومية، تشير المحادثات مع أصحاب المصلحة إلى أن الشركات المحلية في المناطق الحدودية قد لعبت دوراً مهماً في توريد السلع والخدمات اللازمة في الاستجابة

74 في المئة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة أشارت إلى كون الانترنت أهم أدوات التسويق لديها. وهذا الأمر صحيح بشكل خاص بالنسبة لمقدمي الخدمات.

للأزمة السورية، على الرغم من عدم توافر احصائيات دقيقة. وأبلغت الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة أيضاً عن وجود منظمات غير دولية بين عملائها. وفي اجتماع مع غرفة التجارة في مدينة غازي عينتاب، أعرب مجتمع الأعمال السوري صراحة عن اهتمامه في أن يصبح مورداً لمنظمات المساعدات الإنسانية.

ويمكن تسهيل فرصة إقامة علاقات تجارية أقوى بين مجتمع المنظمات غير الحكومية، المحلية والدولية، والشركات السورية الصغيرة والمتوسطة، من خلال زيادة القدرة على تبادل المعلومات، وإمكانات الشركات السورية. وعلاوة على ذلك، فإن إيجاد سياسات تقدم للشركات السورية الصغيرة والمتوسطة فرصاً متساوية للمشاركة في الاستجابة الإنسانية يمكن أن تكون وسيلة فعالة لزيادة كفاءة تقديم المعونات بالإضافة إلى دعم هذه الأعمال.

وفيما يتعلق بأحد المصادر المحتملة لتوفير فرص الشراء، سئلت الشركات السورية عن الكيانات الدولية العاملة في تركيا، وإجمالاً ترى 48 في المئة من الشركات أن هذه الكيانات تعتبر فرصة، ويسود هذا الرأي بين الشركات الصغرى والصغيرة، في حين قالت نسبة 33 في المئة أنها ليست على علم.

الحصول على التمويل

من بين جميع الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة التي دخلت في العينة، أشارت جميعها باستثناء سبعة منها أنها تمتلك حساب مصرفي. وتتناقض هذه النتيجة مع التقارير المقدمة من قبل العديد من أصحاب المصلحة حول الصعوبات الكبيرة في فتح الحسابات المصرفية⁷⁹، وهو أمر يبشر بالخير أيضاً بالنسبة للشركات السورية في تركيا⁸⁰. ومع ذلك، أفادت 104 شركة فقط، أو أقل من نصف العينة بأنها قادرة على تقديم ضمانات مصرفية. وفي مناقشات الطاولة المستديرة، أشار أصحاب المصلحة إلى التحديات التي تتعلق بالخدمات المصرفية، وأشاروا إلى عدم وجود ممارسات متسقة من

قبل المصارف والبنوك. كما أشاروا إلى الصعوبات التي يواجهونها في التقدم بطلب للحصول على بطاقات ائتمان تجارية، والوصول إلى خدمات تحويل الأموال (وهذا يؤدي، على سبيل المثال، إلى قيام شركات التصدير التي تحتاج في كثير من الأحيان إلى القيام بتحويلات مالية دولية، باللجوء إلى خدمات السوق السوداء)⁸¹.

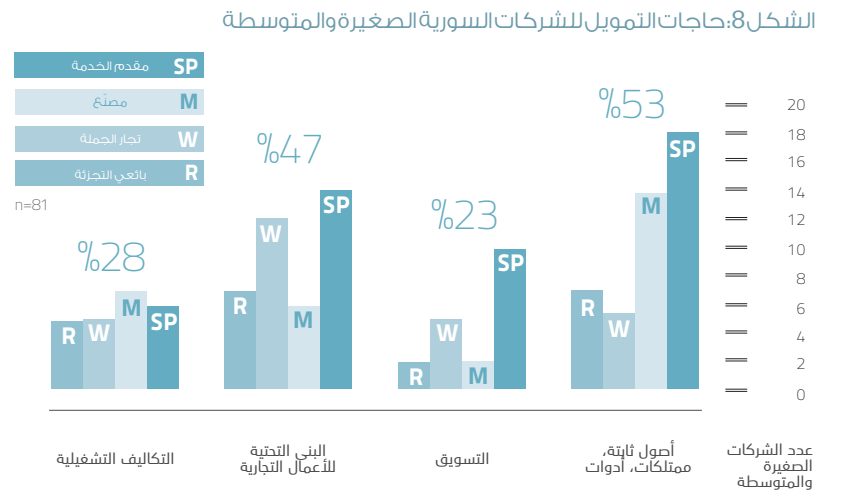
وتجدر الإشارة إلى أن الخبرة في مجال القروض بين المشاريع السورية الصغيرة والمتوسطة منخفضة جداً، حيث أفادت أربع شركات فقط (2%) في العينة بأنها استعانت بالقروض في الماضي (بما في ذلك المصارف والأصدقاء والعائلة أو مصادر أخرى) 82، ومع ذلك، أبدت نسبة 37 في المئة اهتماماً بالحصول على قرض في المستقبل للاستخدام في الحصول على الأصول الثابتة والممتلكات والأدوات والآلات (53 في المئة)، والبنية التحتية للأعمال التجارية (47 في المئة)، و تكاليف التشغيل (28 في المئة)، والتسويق (23 في المئة)، و توظيف موظفين إضافيين (13 في المئة). لكن هناك حاجة إلى المزيد من البحث فيما يتعلق بتفضيلات الافتراض والفروض في سوق المشاريع السورية الصغيرة والمتوسطة 83. وعلى سبيل المقارنة، فإن 40 في المئة من الشركات عموماً في تركيا، و23 في المئة من الشركات في شرق وجنوب شرق الأناضول، لديها قفرض مصرفي أو خط ائتمان 84.

وفيما يتعلق بالمشاريع السورية الصغيرة والمتوسطة، تفتقر ممارسات وسياسات البنوك والمصارف التركية إلى الوضوح، مع وجود أدلة متناقلة عن وجود نهج إجمالي طويل المدى ضد المخاطرة في هذا السوق. ومع ذلك، يمتلك بعض أصحاب المصلحة، وتحديدًا المؤسسات المالية الدولية، خطط لزيادة ضمانات التمويل والقروض الخاصة بالبنوك المحلية (بدءاً من البنوك شبه الحكومية)، لإقراض الشركات في المناطق ذات التصورات الأعلى للمخاطر، وبما يتطابق

أيضاً مع المناطق الجغرافية التي يزيد فيها عدد اللاجئين. وبعيداً عن هذه الجهود، يبدو أن القطاع المصرفي الخاص في تركيا، والذي يقدم مجموعة واسعة من المنتجات إلى سوق المشاريع الصغيرة والمتوسطة المحلية، متردد في خدمة الشركات السورية، على الرغم من أن البيئة التنظيمية في تركيا لا تحظر المشاريع السورية الصغيرة والمتوسطة المسجلة من الوصول إلى هذه الخدمات.

وعند السؤال، لا تعتبر المشاريع السورية الصغيرة والمتوسطة عموماً الحصول على التمويل عائقاً رئيسياً، حيث أن 58 في المئة أفادوا بأنه ليس عائقاً على الإطلاق، في حين أجاب 35 في المئة أنه يعتبر عائقاً "قليلاً" أو "بشكل معتدل"، بنسبة أعلى قليلاً بين الشركات التي تقع في غازي عنتاب مقارنة بإسطنبول⁸⁵. ومع ذلك، أشارت الشركات إلى حاجة رأسمالية كبيرة على مدى الاثني عشر شهراً القادم. وتبحث 135 شركة (59 في المئة) عن استثمارات يبلغ متوسطها 283,104 دولار أميركي. ومن بين هؤلاء، 53 شركة (39 في المئة) يبحثون عن استثمارات تقل قيمتها عن 100,000 دولار، و60 شركة (44 في المئة) يودون 100,000 دولار أو أكثر (لكن أقل من 500,000 دولار)، و22 شركة (16 في المئة) تبحث عن استثمارات قدرها 500,000 دولار أو أكثر، وتصل إلى 7,000,000 دولار خلال العام المقبل. وخلال مناقشات الطاولة المستديرة، أوضحت الشركات التحديات التي تواجهها في الحصول على القروض ورأس المال التشغيلي، حيث أن موردي خطوط الائتمان غير متوافرين عادة. ويمكن أن يخلق ذلك تحديات تشغيلية بالنسبة للشركات السورية نظراً لتأخر دفعات العملاء بشكل عام، وهو مصدر قلق رئيسي بالنسبة للشركات الصغيرة والمتوسطة الأخرى في تركيا⁸⁶.

37% من الشركات الصغيرة والمتوسطة أشارت إلى رغبتها في الحصول على القروض في المستقبل، أوضحت هذه الشركات بأنها ستستفيد من القروض لشراء الأصول وتعزيز البنى التحتية للأعمال التجارية.



ويمكن للسوريين أنفسهم في تركيا ان يشكلوا مصدراً لرأس المال الاستثماري للشركات الصغيرة والمتوسطة، حيث أشارت 11 من أصحاب الأعمال في هذه العينة أنهم لم يقوموا ببدء الأعمال بأنفسهم، بل انضموا إلى ملكية شركة عائلية، أو شراء حصة في نشاط تجاري قائم مسبقاً. وعلى الرغم من أن هذه النسبة صغيرة نسبياً مقارنة بالمؤسسين الآخرين، فإن هذه النتيجة تؤكد المعلومات التي تم الحصول عليها من مقابلات مع أصحاب المصلحة ومناقشات الطاولة المستديرة عن السورييين الذين يملكون رأس المال ويبحثون عن فرص استثمارية في تركيا.

2.5 احتياجات دعم الأعمال التجارية

تحتاج الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة، سواء من خلال آراء أصحاب المصلحة، أو بالاعتماد على نتائج الدراسة، إلى دعم الأعمال التجارية، من خلال التدريب والتوجيه. وعندما سئلوا عما إذا كانوا قد تلقوا أي نوع من الدعم لأعمالهم التجارية في تركيا، قالت 93 في المئة من الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة التي شملتها العينة أنهم لم يتلقوا أي دعم من قائمة الخيارات التي شملت المؤسسات العامة، فضلاً عن المنظمات غير الحكومية المحلية والدولية. وهذا النقص في الحصول على الدعم يتناسب مع التحديات المذكورة، بما

المربع السابع: حل مبتكر لتمويل رأس المال التشغيلي

قام أحد رواد الأعمال السوريين بتأسيس دار طباعة في إسطنبول، وتمكن، من خلال جودة الخدمات والأسعار التي تقوم شركته في تقديمها، من الحصول على عقد حصري لتقديم خدمات الطباعة لشركة تعبئة مياه تركية. ومع ذلك، فقد واجه تحديات فيما يتعلق بالتدفق النقدي، حيث أن العميل كان يستغرق ما يقارب ستة أشهر لدفع ثمن الخدمات. ونتيجة لذلك، قام بالاتفاق مع عميله، شركة المياه، أن يتم تغطية تكاليف خدمات الطباعة بتقديم زجاجات مياه، والتي يقوم بدوره ببيعها يومياً من خلال الموزعين لتمويل عملياته.

في ذلك حاز اللغة. وفي حين تشير مناقشات الطاولة المستديرة مع أصحاب المصلحة عن الجهود المبذولة من قبل غرفة التجارة في مدينة غازي عنتاب، ومؤسسات التنمية المحلية، وKOSGEB (منظمة تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة)، والمنظمات غير الحكومية الدولية (INGOs)، والمؤسسات المالية الدولية (IFIs)، لمساعدة الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة، غالباً ما يتم تقديم الدعم لكل حالة على حدة، مع عدد محدود من الأمثلة عن البرامج المنظمة، والتواصل القوي مع الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة.

كما سألت الدراسة أصحاب الأعمال عن تجاربهم مع خدمات دعم الأعمال التجارية، فأشار 23 في المئة فقط من أصحاب الاعمال إلى حصولهم على خدمات الدعم⁸⁷ والتي تركزت حول الإدارة، المبيعات و التسويق، وقد وجد أكثر من 90 في المئة من هؤلاء أن خدمات الدعم كانت مفيدة. وكان 71 في المئة من جميع الميبيين "مهتمين إلى حد ما" أو "مهتمين جداً"، في الحصول على الدعم لأنفسهم أو غيرهم من موظفي الشركة، حيث قال 73 في المئة منهم أن التدريب سيجعل من أعمالهم أكثر كفاءة. ومن بين أصحاب الأعمال الذين تلقوا تدريب مسبق في الماضي، كان الاهتمام في تقديم الدعم والتدريب أعلى بكثير، حيث أشار 98 في المئة منهم عن رغبتهم في الحصول على المزيد من هذا النوع من الدعم. وكديل إضافي على الاهتمام بالتدريب، أشار أكثر من نصف أصحاب الأعمال عن استعدادهم لتحمل تكاليف التدريب لأنفسهم أو لشخص آخر في الشركة.

أما مجالات التدريب التي أبدى أصحاب الأعمال اهتماماً بشكل مميز تتمحور حول زيادة المبيعات والوصول إلى أسواق جديدة والوصول إلى المزيد من العملاء، وتقديم الخدمات لهم بشكل أفضل. كما تم التركيز على هذه الأولويات خلال مناقشات الطاولة المستديرة، حيث أعرب جميع الحضور عن اهتمامهم بالدورات التدريبية مع التركيز على تعلم اللغة التركية وقوانين الاستيراد والتصدير في تركيا، والمبيعات والتسويق الاستراتيجي، والإدارة المالية.

وبهدف تحديد المجالات الإضافية لدعم تنمية القدرات التي تحتاجها الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة، تم سؤال الشركات أيضاً عن ممارساتها الإدارة والامثال للأنظمة المختلفة. وبشكل عام، أوضحت الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة عن وجود مستوى عالٍ من استراتيجيات الأعمال التجارية، والقدرات التخطيطية، مثل خطة الأعمال، وخطة التسويق، وحفظ السجلات المالية. وبالإضافة إلى ذلك، يتم استخدام مستوى عالٍ من الأنظمة الخاصة بتفادي المخاطر، وقد أبدت الشركات اهتماماً بالمعرفة عن المزيد من ممارسات استخدام الطاقة بكفاءة، والتأهب للكوارث، وهي مجالات يتم تقديمها بشكل عام من قبل برنامج الأمم المتحدة

الإيمائي (88) UNDP، والبنك الدولي⁸⁹ إلى قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة في تركيا. وبالإضافة إلى ذلك، تقوم تركيا بتطبيق سياسات محددة لإدماج المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الأولويات البيئية للبلاد، بما في ذلك تحسين الكفاءة الطاقية، وتقديم الحوافز، والتي تتضمن خفض تكاليف الشهادات والفروض لمساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة على تمويل الاستثمارات البيئية 90. وتقوم منظمة تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة (KOSGEB) بتوفير ما يلزم من المعلومات والإرشادات للشركات الصغيرة والمتوسطة للوصول إلى هذه الحوافز، التي يمكن للشركات السورية الصغيرة والمتوسطة الاستفادة منها أيضاً بعد التفاعل مع هذه الوكالات وغيرها.

وقدمت مناقشات الطاولة المستديرة مع أصحاب المشاريع السوريين والمشاورات مع أصحاب المصلحة نظرة إضافية فيما يتعلق باحتياجات الدعم للشركات السورية الصغيرة والمتوسطة. وعلى الرغم من أن أكثر من 95 في المئة من الشركات في الدراسة أشارت إلى امتلاكها محاسب بهدف الامتثال للمتطلبات المالية الخاصة بأعمالها، أشارت الإجابات خلال مناقشات الطاولة المستديرة إلى الصعوبات في العثور على المحاسبين والعمل معهم، بما في ذلك الحواجز اللغوية، والممارسات الاحتياطية لبعض المحاسبين وعدم موثوقية خدمات الترجمة.

وبالإضافة إلى خدمات المحاسبة، تحتاج الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة إلى الحصول على المشورات القانونية، وأظهرت نتائج

الجدول 3: إدارة الممارسات ممارسات الإدارة للشركات السورية الصغيرة والمتوسطة	
الإدارة التشغيلية والاستراتيجية	96%
الاحتفاظ بالسجلات المالية	96%
امتلاك خطة تسويق	65%
امتلاك خطة عمل	63%
لديها إدارة مالية	44%
تقوم باستخدام عقود توظيف	41%
لديها قسم إدارة الموارد البشرية	5%
تتوافق مع لوائح الصحة والسلامة	85%
تتوافق مع اللوائح البيئية	80%
امتلاك خطة كفاءة طاقة	40%
امتلاك خطة تأهب للكوارث	30%
على دراية بحوافز الشركات الصغيرة والمتوسطة في تركيا	13%

الاستقصاء والمحادثات مع أصحاب الأعمال في الطاولة المستديرة إلى محدودية المعرفة بالبيئة القانونية التركية للشركات، والتي تشكل عائقاً أمام تحقيق النجاح. وخلال المحادثات مع أصحاب المصلحة، تبين أن الإلمام بالأنظمة التركية يعتبر تحدياً وعاملاً خطراً بالنسبة للمشاريع السورية الصغيرة والمتوسطة من حيث الغرامات باهظة التكلفة، والإغلاق فضلاً عن العواقب الأخرى التي تكون نتيجة لعدم الامتثال. وقد قام أحد أصحاب المصلحة بتقديم دورة تدريبية خاصة بقانون الأعمال التجارية لرواد الأعمال السوريين، التي لاققت حماساً كبيراً. وعلى الرغم من التحديات التي تحدثت الشركات السورية عنها فيما يتعلق بأنظمة الأعمال، فإن 31 في المئة فقط من الشركات التجارية ذكرت أنها تمتلك محامين على أساس منتظم. وبالإضافة إلى ذلك، أشارت جميع الشركات الأخرى التي لا تمتلك محامين أنهم "لا يحتاجون إلى محامي". وفي الحقيقة، 8 في المئة فقط من هذه المجموعة وجدت أن القوانين الحكومية تشكل تحدياً مقارنة بـ 40 في المئة من الشركات التي تمتلك محام بشكل منتظم.

أما الحاجة الأخرى لدعم الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة، هي إمكانية الحصول على معلومات تتعلق بالحوافز الحكومية المتاحة للشركات الصغيرة والمتوسطة في تركيا. حيث أبلغ 13 في المئة فقط من الشركات السورية التي شملتها الدراسة عن دريتها بالحوافز المتاحة لها، مثل الحوافز التي يتم تقديمها من قبل منظمة KOSGEB للحصول على الائتمان والتدريب والبحث والتطوير ودعم الابتكار، وحوافز الاستثمارات الإقليمية. ومن المرجح أن يكون لهذه الشركات شريك تركي بالمقارنة مع بقية العينة، حيث يمكن لزيادة التفاعل مع الوكالات العامة التي تخدم المشاريع الصغيرة والمتوسطة، والشراكات مع الشركات الأخرى في تركيا وتحسين التكامل بشكل عام، أن يساعد الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة في هذا الصدد.

وفيما يتعلق باستخدام التكنولوجيا والاحتياجات المتعلقة بها، أفادت 84 في المئة من الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة بأنها تستخدم البريد الإلكتروني، في حين تستخدم 42 في المئة التكنولوجيا بهدف التسويق والترويج، و20 في المئة لإدارة علاقات العملاء. وأشارت 36 شركة فقط أنها لا تقوم باستخدام التكنولوجيا، وكانت الأسباب نقص المهارات لدى الموظفين (16)، وعدم توافر التكنولوجيا اللازمة (12)، والتكاليف المرتبطة بها (1).

2.6 تأثير الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة على خلق الوظائف في سوق العمل

من أهم المساهمات التي تقدمها الشركات السورية الصغيرة

والمتوسطة إلى اللاجئين والمجتمعات المستضيفة لها هي قدرتها على خلق فرص العمل. حيث أنه من خلال توظيف متوسط 9.4 موظف حالياً، فضلاً عن التخطيط لإضافة 8.2 إلى القطاع الرسمي على مدى 12 شهراً القادم، وجدت هذه الدراسة أن الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة تظهر إمكانيات خلق فرص العمل.

ورداً على سؤال حول إمكانية تغيير عدد موظفي الشركات خلال الأشهر 12 المقبلة، أجابت 127 شركة (55 في المئة) من أصل 230 أن عدد موظفيهم سوف يزداد مقابل 98 شركة (43 في المئة) والتي أجابت بأن العدد سوف يبقى نفسه. وتخطط نسبة 65 في المئة من الشركات التجارية في مدينة غازي عنتاب إلى القيام بعمليات توظيف إضافية في العام المقبل، مقابل 46 في المئة في إسطنبول. وأبلغت 100 101 شركة عن أرقام محددة لخطط التوظيف فيها في العام المقبل، بمعدل 8.2 موظف. وتخطط الشركات الصغرى لتوظيف 6 موظفين جدد بدوام كامل، في حين تعتزم الشركات الصغيرة والمتوسطة توظيف 12 و32 موظف جديد بدوام كامل، على التوالي في السنة المقبلة، كمتوسط. وعموماً، فإن عدد الوظائف التي تم خلقها سنوياً حتى الآن هو 3 للشركات الصغرى، 7 للشركات الصغيرة، و32 للشركات متوسطة الحجم، بمتوسطة 4 في العينة كلها.

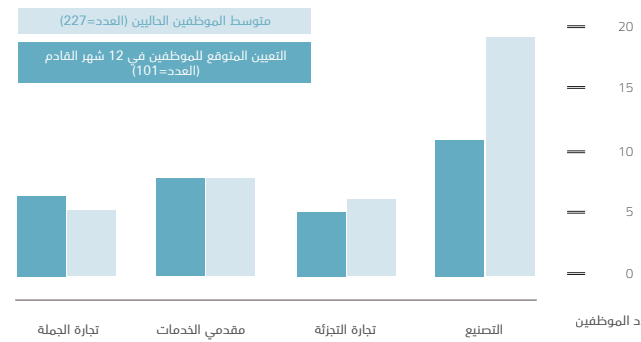
وبالإضافة إلى خلق فرص العمل، تساهم الشركات السورية في جلب الموظفين إلى القطاع الرسمي، حيث أن 75 في المئة من الشركات السورية أشارت إلى أن معظم موظفيها كانوا يعملون سابقاً في القطاع غير الرسمي، و7 في المئة فقط من الموظفين كانوا يعملون بدوام كامل وبشكل رسمي. وبالنظر إلى المخاوف التي تتعلق بنمو القطاع غير الرسمي بسبب تدفق العمال السوريين إلى تركيا، وهو أمر سائد في الاقتصاد التركي، وحيث كانت زيادة تدفق السوريين سبباً في زيادة نسبة البطالة للموظفين المحليين، فيعتبر الإسهام من قبل الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة أمراً هاماً جداً.

فالشركات السورية الصغيرة والمتوسطة حالياً في وضع جيد يسمح لها بتوفير فرص عمل للاجئين السوريين في تركيا. وأفاد 96 في المئة من الشركات بتوظيف المواطنين من غير الأتراك، وهم عادة السوريين. وعند البحث في تجارب الشركات السورية في توظيف الموظفين السوريين، أشارت نسبة 61 في المئة من الشركات التجارية إلى التحديات التنظيمية المتعلقة بتراخيص العمل (41 في المئة)، وحصص التوظيف (20 في المئة)، تليها الحواجز اللغوية بنسبة 12 في المئة، في حين 18 في المئة لم تواجه أي تحديات في مجال التوظيف. ولم يكن العثور على الموظفين المهرة يعتبر تحدياً بالنسبة

للشركات السورية الصغيرة والمتوسطة (7 في المئة).

وفي العينة الإجمالية، بلغ متوسط عمالة الإناث (عدد العاملات الإجمالي، بدوام جزئي أو كامل، كنسبة مئوية من عدد الموظفين) 11 في المئة، وهو يصل إلى المعدل الأعلى بين شركات قطاع الخدمات 23 في المئة. وضمن الأعمال التجارية السنة التي تمتلكها الإناث للنساء، تزداد نسبة عمالة الإناث إلى 47 في المئة، مما يدل على إمكانيات الإناث النساء السوريات لإنشاء فرص عمل للإناث

الشكل 9: التوظيف الحالي والمخطط له من قبل الشركات السورية



تقوم الشركات الصغيرة والمتوسطة حالياً بتوظيف متوسط 9.4 من الأفراد، وتشير نسبة 55 بالمئة من الشركات الصغيرة والمتوسطة أنها تنوي توظيف المزيد في 12 شهر المقبل مما سيخلق متوسط 8.2 فرصة عمل.

للنساء الأخريات.

وبشكل عام، شهدت 25 في المئة من الشركات التي شملتها الدراسة اختلاف في الموظفين، ويرجع ذلك أساساً إلى أسباب شخصية، بما في ذلك الانتقال. وأفاد 16 في المئة عن قلقهم فيما يتعلق بتدريب الموظفين، مشيرين إلى أن "الانتقال إلى بلد آخر" هو السبب الرئيسي. وهذا يدل على الصعوبات التي تتسبب فيها حركة النزوح بالنسبة للشركات والقوى العاملة.



2.7 سيدات الأعمال السوريات

وبهدف تحقيق فهم أفضل لآراء واحتياجات أصحاب الأعمال من الإناث والنساء السوريات، تم إجراء مناقشات طاولة مستديرة في مدينة غازي عينتاب تضم 18 من النساء اللواتي يعملن في مجال الأعمال الحرة، من ذوات الخبرة والطموحات. وحضرت الجلسة سيدات الأعمال (اللواتي سبق لهن البدء في الأعمال التجارية، بما في ذلك من اضطررن إلى إغلاقها) فضلاً عن النساء المهتمات في بدء الأعمال التجارية في المستقبل.

قبل الحرب، كانت ريادة الأعمال من قبل الإناث السوريات والمشاركة في سوق العمل محدودة، حيث أن الرجال كانوا عادة من يقومون بتوفير المال للعائلة. وبعد أن تم تشريد المجتمعات السورية بسبب الحرب، وفي الكثير من الحالات، انفصلت العائلات عن بعضها في ظل ظروف مأساوية، كانت السبب في زيادة عدد الإناث النساء العاملة لدعم أسرهن 93. وعملت الإناث النساء باعتبارهن المعيل الوحيد في الأسرة أو تكملة لدخل الاسرة في ظل الظروف الاقتصادية الصعبة في سوريا أو في البلدان المستضيفة، وهن يقمن بتبني روح المبادرة ببطء، بما في ذلك إنشاء مشاريع صغيرة لكسب لقمة العيش.

المربع الثامن:خلق فرص العمل-التصنيع والتصدير

والمنسوجات). وتعتبر هذه الشركات الثلاث في حالة توسع، وتتوقع ارباحاً أعلى خلال العام المقبل، واثنان تخططان لتعيين موظفين جدد. وجميعها تعبر عن رغبتها في مواصلة العمليات التجارية في تركيا والتوسع إلى سوريا عندما تتحسن الظروف. وبالإضافة إلى ذلك، هناك 9 شركات أخرى في العينة تقوم حالياً بتوظيف 10 موظفين أو أكثر، وبوجود مخططات لمضاعفة الرواتب على مدى ال 12 شهر المقبل. جميع هذه الشركات هي في مجال التصنيع أيضاً.

تقوم أحد شركات تصنيع النسيج في مدينة غازي عينتاب بتوظيف 70 شخص، وتعتمد توظيف 15 آخرين خلال العام المقبل، وكان المالك رائد اعمال أيضاً في سوريا، بشركة أصغر تتألف من 10 موظفين، وهي مغلقة الآن. وما جذبه إلى تركيا هي الفرص التجارية، وهو يقوم بالبيع دولياً، وأشار إلى أن أهم مجالات التدريب التي يحتاجها هي قوانين الاستيراد والتصدير. ومن بين أكبر التحديات التي يواجهها هي المعدات القديمة، والتي يعترض استبدالها على مدى الأشهر ال 12 المقبلة، ويبحث عن رأس مال استثماري قدرده 1,500,000 دولار.

يشكل القطاع الصناعي للاقتصاد التركي، الذي يقوم بتوظيف أكثر من ربع القوى العاملة، أكثر من 77 في المئة من إجمالي الصادرات، وهو أمر مهم لتعزيز الإنتاج وزيادة فرص العمل والاحتياطات الأجنبية في تركيا¹¹⁴. ووفقاً لدراسة لاستبيان تم إجراؤها من قبل منظمة التعاون والتنمية (OECD) عن الاقتصاد التركي في عام 2016 "يتفاهم التحدي في خلق فرص العمل في الأنشطة التجارية المستدامة والموجهة نحو التصدير بسبب وجود 1.4 مليون لاجئ سوري في سن العمل القانوني¹¹⁵". وستتم زيادة فرصة زيادة صادرات تركيا، وكذلك تعزيز العمالة السورية، في حال قامت الدول في إتاحة فرص الوصول التفضيلي إلى الأسواق للمصدرين الأتراك الذين يقومون بتوظيف السوريين، على النحو الذي اقترحه وزير الاقتصاد التركي خلال اجتماع قمة العشرين¹¹⁶.

حيث يمكن لرواد الأعمال السوريين، الذين لديهم علاقات وشبكات إقليمية قوية، ومهارات لغوية، ومنتجات جيدة، فضلاً عن الخبرة السابقة في مجال التصنيع، أن يقوموا بتوفير فرصة جيدة للاقتصاد التركي في مجال التصنيع والتصدير.

وفي العينة التي قمنا بدراستها، هناك 4 شركات متوسطة الحجم، تقوم بتوظيف بين 70 إلى 200 شخص، تعمل ثلاثة منها في تصنيع (الأحذية الجلدية

أسماء

لا يسعنا وصف أسماء إلا بأنها المرأة العاملة الحديثةالعصرية.

فقد قامت بإنشاء مركز تعلم

اللغة بنفسها، كما أنها متطوعة في دار أيتام محلي، وهي أم لأربعة أطفال. وهي سورية. ويتم سرد قصتها بكلماتها الخاصة:

“عندما كنت في سوريا، كنت أعمل في التعليم [المدارس الخاصة] لمدة تسع سنوات قبل أن أقوم بإنشاء مدرستي في سوريا، لقد فقدنا كل شيء في الحرب، عندها جاءت عائلتي إلى هنا [إلى تركيا]. وعلى مدى ثلاث سنوات، عملت في المدارس الخاصة في تركيا، ولكن بعد ذلك قررت إنشاء معهد تعليم للكبار. وهو مركز لتعلم اللغات العربية والتركية والانجليزية.

لقد قررت فتح هذا المعهد لأن هذا هو مجال عملي، وهو ما أجد القيام به، كما أنه يجب على المجتمع السوري في تركيا تعلم اللغة المحلية، كما أن المعهد مخصص أيضاً للمجتمع التركي الذي يرغب في تعلم اللغة العربية أو الإنكليزية.

وعلى الرغم من أنني عملت في شركة تركية لمدة ثلاث سنوات، والتي كشفت لي عن ثقافة الأعمال التركية، لم تتمكن هذه السنوات من إعدادي لمواجهة تحديات تأسيس شركة هنا. أتمنى لو أستطيع الحصول على المزيد من الدعم لفهم القواعد واللوائح وخاصة في القوانين المالية [الضرائب، والمحاسبة والتدقيق].

يوجد في المعهد لدينا حالياً تسع معلمين، وأنا أمل أن تتمكن من توسيع أعمالنا لتعليم المراهقين أيضاً. أنني أرى بوضوح التحديات

التي يواجهها أطفالنا، فهم يحتاجون إلى أن يكون مجهزين بالمهارات اللازمة ليكونوا مستعدين لسوق العمل في المستقبل، والتي ستكون على قدر أعلى من المنافسة. أود أن أقوم بذلك، لكون الوضع بالنسبة لنا [السوريين] في تركيا غير واضح. نحن لا نعلم ما الذي سيحدث غداً، وما إذا كانت القوانين والأنظمة المتعلقة بنا سوف تتغير. وإلى أن تتكون لدي رؤية واضحة عن وجودنا في تركيا، سأواصل عملي الحالي، وعندما يحين الوقت، سوف أكون قادرة على توسيع أعمالتي.

العمل هو ما يعطي الإنسان هدفاً لحياته. أنا وزوجي جادين في تربية أطفالنا في بيئة يتعلمون فيها قيمة العمل ويساهمون في المجتمع الذي يستضيفهم، والتعليم هو الطريقة المثلى للقيام بذلك، لأن أطفالنا هم المستقبل. وإذا كان أطفالنا مجهزين بشكل جيد، بأساسات متينة [التعليم]، يمكنهم أن يسهموا بشكل إيجابي في هذا المجتمع.

وفي أحد الأيام أود أيضاً أن أقوم بإنشاء رياض أطفال، فهم ركائز مستقبلنا. وفي الوقت الراهن أنا أقوم بالتطوع في دار الأيتام المحلية التي تقوم بتوفير التدريب للأطفال من ذوي الاحتياجات الخاصة”

وبذلك، تنظر أسماء إلى ابنتها الأصغر، الذي يعيد الابتسامة إلى وجهها في الجانب الآخر من الغرفة، حيث كان يلعب بهدوء بمكعبات البناء.

وكشفت نقاشات الطاولة المستديرة بأن سيدات الأعمال السوريات قمن ببدء أعمال تجارية مثلًا محلات الحلويات والمخابز والمجلات التي تقوم ببيع مستحضرات التجميل والإكسسوارات وصالونات تصفيف الشعر ومراكز التدريب اللغوي. ومن ضمن الأفكار الجديدة التي تم ذكرها في المناقشات كانت مراكز تعليم اللغة التركية للأمهات السوريات، فضلاً عن حضانات للأطفال، ومدارس للأطفال من ذوي الاحتياجات الخاصة، ومنصة إعلامية عبر الانترنت، وشركة استشارات تسويقية. وتمت مناقشة فكرة حاضنة متخصصة في أعمال الحلويات أو تصفيف الشعر بحماس.

وكشفت المناقشات عن معلومات إضافية مثل أن النساء السوريات يعملن عموماً من المنزل لكن لديهن عموماً قدرات لغوية أكبر مقارنة بنظائرهن من الذكور، وكذلك نسبة عملاء أتراك أكثر من السوريين. وهن مهتمات جداً في ببرامج التدريب والتأهيل بهدف بناء قدراتهن كرائدات أعمال، وأعرين عن الحاجة إلى التوجيه في بدء وإدارة الأعمال التجارية. كما أشرن إلى النقص في الدعم المالي، سواء بشكل المنح أو القروض باعتبارها عائقاً في وجه إنشاء الأعمال التجارية وتنميتها.

وفيا يتعلق بمستقبلهن في تركيا، هناك العديد من الفرص والتحديات لسيدات الأعمال السوريات. حيث أن تركيا، باعتبارها البلد المستضيف، لديها أداء ضعيف فيما يتعلق بمشاركة المرأة في الاقتصاد وزيادة الأعمال⁹⁴. ووفقاً لجمعية ريادة الأعمال النسائية في تركيا (KAGIDER)، لا تشكل النساء من صاحبات المشاريع سوى 8 في المئة من أصحاب الأعمال على الصعيد الوطني، وتزداد النسبة إلى 20 في المئة في إسطنبول. الخبر السار هو أن هناك العديد من المبادرات العامة والخاصة القائمة للتخفيف من هذه التحديات، فعلى سبيل المثال، تحصل النساء على 45 في المئة من جميع الدورات التدريبية التي تقدمها جمعية⁹⁵ KOSGEB. من الممكن خلق عدد أكبر من الأعمال التجارية المملوكة للنساء السوريات الناجحات في تركيا من خلال تثقيفهن عن الموارد المتاحة في تركيا، ومن خلال دعم مقدم الخدمات بهدف توسيع الدورات التدريبية، والتوجيهية، وبرامج الاستثمار.

ومن الأمثلة على المشاريع الصغيرة المتوسطة المملوكة من قبل النساء في العينة:

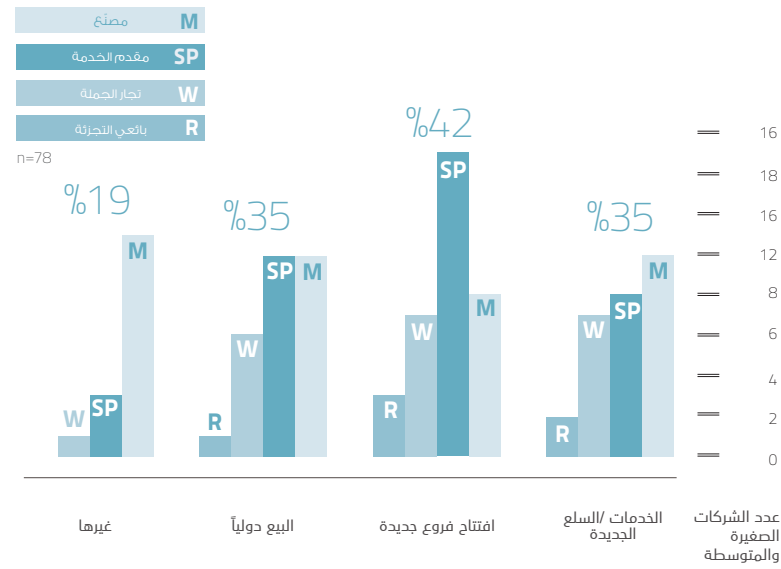
اخترت شركة خدمات الترجمة في غازي عينتاب، والتي تم تأسيسها من قبل امرأة سوريا ورائدة أعمال للمرة الأولى، تركيا بسبب اقتصادها المتطور وقربها من سوريا. وتقوم هذه الشركة على ثلاثة موظفين بدوام كامل، وتقوم بتوفير خدمات الترجمة للأفراد، والشركات السورية، والمنظمات غير الحكومية المحلية الدولية، بأربع لغات. وعلى الرغم من أن بدء العمل في بلد جديد وسوق جديدة كان صعباً، قالت إنها تأمل في افتتاح مواقع إضافية، وتوسيع أعمالها في تركيا حتى بعد انتهاء الصراع في سوريا.

وقامت امرأة أخرى، ورائدة أعمال للمرة الأولى أيضاً، والتي عملت سابقاً في التسجيل والنشر الفيديو المرئي و السمعي والنشر في سوريا، بافتتاح شركة في غازي عينتاب، وتقوم بتقديم خدمات مماثلة، إلى الشركات السورية في المقام الأول، ومنظمات المجتمع المدني. وترى أن العقود مع الكيانات الدولية في تركيا هي فرصتها الوحيدة، وتقديم العروض على المناقصات، لكنها لم تتمكن من الفوز بأي شيء في العام الماضي. وتعتبر أكبر التحديات التي تواجهها هي قدرتها المحدودة على السفر والحصول على التمويل. ويوجد لدى الشركة اثنين من الموظفين بدوام كامل، و10 موظفين بدوام جزئي، من بينهم خمس نساء في المجموع، وقد حصلت على 100,000 دولار كإيرادات في العام الماضي.

2.8 نظرة عامة على الأعمال السورية

تعتبر الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة في تركيا عموماً واثقة من مستقبلها، بنسبة 68 في المئة تشير إلى أنها "أفضل بكثير" أو "أفضل إلى حد ما" مقارنة بالعام الماضي. وبالنظر إلى الأشهر الـ 12 المقبلة، يتوقع 65 في المئة زيادة أرباحهم، و55 في المئة يعتزمون توظيف المزيد من الموظفين. وبين الشركات التي في حالة توسع، تخطط نسبة 42 في المئة افتتاح فروع جديدة داخل تركيا على مدى الـ 12 شهراً القادم، يليها تقديم منتجات / خدمات جديدة وبيعها على المستوى الدولي بنسبة 35 في المئة⁹⁶. وبالإضافة إلى ذلك، تقول نسبة 47 في المئة بأنه ستقوم بشراء المعدات والأصول الثابتة لأعمالها التجارية، مما يدل على ثقتهم بالتوقعات، فضلاً عن الاحتياجات لرأس المال الاستثماري.

الشكل 10: مخططات الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة في التوسع



42 في المئة من الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة تنوي توسيع عملياتها عن طريق افتتاح فروع جديدة في تركيا. وهذا الأمر مهم بشكل خاص لدى مقدمي الخدمات.

المحلي، وهو ما يتجلى أيضاً من خلال تسجيلهم كشركات رسمية، وتقديم خطط للتوظيف، وتقديم الاستثمارات الرأسمالية المستمرة. وعلوّة على ذلك، ذكر 39 في المئة من أصحاب الأعمال الذين شملتهم الدراسة أنهم سيقومون بإنشاء أعمال تجارية أخرى في تركيا، مع زيادة معدل خطط تنمية المشاريع في المستقبل بالنسبة لأولئك الذين يعملون حالياً في الصناعات التحويلية (47 في المئة) وتجارة التجزئة (52 في المئة). ويدل هذا التطلع لبدء مشاريع إضافية على الرغم من الصعوبات التي يواجهونها على قدرات وثقة أصحاب الأعمال السوريين، فضلاً عن توقعهم لمستقبل أكثر استدامة في البلاد.

ومن حيث القطاعات أو السلع والخدمات التي من المتوقع أن تكون الأكثر ربحاً بين الشركات السورية في العام المقبل، تصدر القائمة الخدمات الغذائية والمشروبات والتجارة القائمة، والتي تم اختيارها من قبل ما يقارب نصف أصحاب الأعمال، تليها العقارات والتصدير والبناء ومواد البناء. وأشار العديد من أصحاب المصلحة أيضاً إلى هذه المجالات هي التي يفضلها رواد الأعمال السوريون أثناء افتتاحهم للأعمال التجارية في تركيا.

المستقبل في تركيا

إن التحول إلى وضع أكثر استدامة للسوريين في تركيا يتطلب المزيد من التكامل الاجتماعي والاقتصادي، حيث تسلط كل من المحادثات مع أصحاب المصلحة والأدبيات الضوء على هذا التحول الأخير في بيئة السياسات، فضلاً عن ردود الكيانات المحلية والدولية. ولتأكيد هذه النقطة، يظهر أصحاب الأعمال السوريون الذين شملتهم الدراسة، أنهم يرون وجودهم واستثماراتهم في تركيا طويلة المدى.

وعند سؤالهم ما إذا كانوا ينون نقل أعمالهم إلى سوريا بعد انتهاء الحرب وتحسن الظروف، أشارت الأغلبية إلى رغبتها في إبقاء أعمالها في تركيا، بالإضافة إلى التوسع إلى سوريا (76 في المئة)، ويخطط الباقون البقاء في تركيا (11 في المئة)، وأفادت نسبة لا تتجاوز 13 في المئة أنها ستقوم بإغلاق أعمالها في تركيا بالكامل والعودة إلى سوريا. إن نية أصحاب الأعمال السوريين في البقاء في تركيا 97، هو مؤشر على التزامهم باستثماراتهم ومساهماتهم في الاقتصاد



3. الاستنتاجات والتوصيات

المربع التاسع: توصيات مقدمة من أصحاب الأعمال السوريين

سألنا 63 من أصحاب الأعمال السوريين المشاركين في أربع مناقشات طولة مستديرة منفصلة عن توصياتهم، كانت الاقتراحات التالية:

بالنسبة لأصحاب الأعمال السوريين الجدد:

- تعلم اللغة التركية قبل البدء بأي عمل تجاري في تركيا.
- التعرف على جميع الأنظمة والقوانين قبل البدء بأي عمل تجاري في تركيا.
- التعرف على العمل مع الشعب التركي، قد لا يكون من الضروري أن يكون لديك شريك تركي، لكن على الأقل موظف تركي واحد يمكن أن يساهم في خلق استراتيجيات التسويق التي تستهدف السوق المحلية.

بالنسبة للحكومة التركية:

- إنشاء قسم للمتحدثين باللغة العربية في الكيانات المعنية المعنية بالمستثمرين السوريين.
- معاملة المستثمرين السوريين مثل المواطنين الأتراك فيما يتعلق بالمعاملات المصرفية، ومنحهم حرية إجراء عمليات التحويل المالية.
- إبلاغ الموظفين الأتراك عن قواعد الاستثمار الأجنبي لتجنب سوء التواصل.
- السماح بالتحرك بحرية أكثر للمستثمرين السوريين.

بالنسبة للمنظمات الدولية:

- إنشاء معارض دولية ودعوة وتسهيل مشاركة الشركات السورية وخلق الفرص لهم لتعزيز منتجاتهم.
- الرجوع إلى المصنعين والمستثمرين السوريين عند شراء سلال غذائية للمعونات السورية.
- عند توفير العطاءات والمناقصات لشراء مواد الإغاثة السورية، يجب توفير شروط المناقصة التي تتوافق مع عادات المجتمع السورية.
- إنشاء دليل أو منصة دولية تقوم بربط مجتمع الأعمال السوري حول العالم.

بالنسبة لمنظمات المجتمع المدني السوري:

- إنشاء دليل أعمال للمستثمرين السوريين في تركيا بهدف إنشاء تواصل بينهم.
- إنشاء لجنة قانونية للرد على جميع الأسئلة القانونية التي تهم الشركات السورية.
- ترجمة جميع القوانين والحوافز التي تقوم الحكومة التركية بتقديمها وتوزيعها على جميع المستثمرين السوريين.
- الاستثمار في قدرات الموظفين وأرباب العمل السوريين من خلال تقديم دورات تدريبية.
- التركيز على قصص نجاح رواد الأعمال السوريين، مما يساهم في تشجيع السوريين على القيام باستثمارات طويلة الأجل.

تسببت الأزمة السورية في نزوح غير مسبوق وهجرة قسرية إلى البلدان المجاورة، وقد أدى ذلك إلى تحديات ومصاعب للعديد من البلدان مثل تركيا، والتي استقبلت القسم الأكبر من اللاجئين. وقد نظر الكثيرون إلى هذا التدفق بشكل سلبي، لكن أصحاب الأعمال السوريون يقدمون جانباً آخر للقصة. من الصناعيين ذوي الخبرة وأصحاب المشاريع المتسلسلة إلى المهنيين المؤهلين الذين اجبروا على العمل لحسابهم الخاص لأول مرة، يتمتع أصحاب الأعمال هؤلاء بالقدرات القيادية والبراعة في الخروج بالتدابير اللازمة لخلق أرباح لأنفسهم والمجتمعات المستضيفة لهم.

يقوم أصحاب الأعمال السوريون بتغيير مجرى القصة، وبدلاً من اعتبارهم عبء على المجتمعات، والمستقبلين للمعونات، أصبحوا مساهمين في اقتصادات البلاد المستضيفة لهم، والتي غالباً ما تعاني من آثار الحرب السورية، فضلاً عن التحديات القائمة المسبقة، مثل البطالة. في تركيا، يمكن للمراكز التجارية مثل إسطنبول، والمحافظات الواقعة على طول الحدود السورية، مثل مدينة غازي عنتاب، الاستفادة من الطاقة الريادية، ورأس المال، والابتكار، والتنوع والشبكات التي تقوم الشركات السورية بتقديمها. الأعمال التجارية عبارة عن منافسة، وستقوم الشركات السورية بتكثيف هذه المنافسة محلياً، في بعض المجالات والمناطق أكثر من غيرها. ومع ذلك، فإن الفوائد الاقتصادية الكلية سوف تتفوق في نهاية المطاف على هذه التحديات الاقتصادية الجزئية، بوجود السياسات المناسبة والدعم المقدم لكل من الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة وغيرها من الشركات المحلية الصغيرة والمتوسطة.

توصي منظمة "بيلدينغ ماركيتس" باتخاذ الإجراءات التالية لدعم الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة:

3.1 البيئة السياسية والتنظيمية:

بالنظر إلى الطبيعة المطولة للأزمة السورية، والحاجة إلى توليد العمالة والعائدات الاقتصادية للاجئين والمجتمعات المستضيفة، ينبغي النظر في السياسات والقوانين التي يمكن أن تساهم في نمو ريادة الأعمال السورية على وجه التحديد.

تشجيع إضفاء الطابع الرسمي على الشركات السورية من خلال نشر المعلومات عن طريق مكاتب المساعدة والمنصات الرقمية، وخفض تكاليف التسجيل والتسريع بالعمليات. حيث يمكن لذلك أن يزيد من الإيرادات الضريبية ويقلل من المنافسة غير العادلة مع الشركات التركية، فضلاً عن الحد من توسع القطاع غير الرسمي.

مساعدة الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة على زيادة فرص العمل داخل شركاتها من خلال: (1) تعزيز فرص الحصول على تصاريح عمل للسوريين، (2) تسهيل حصول الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة على إعفاءات من حصص 10:1 من العمالة التركية إلى اللاجئين⁹⁸، (3) تعزيز نمو الشركات الصغيرة والمتوسطة المتوجهة نحو التصدير والتي تقوم بخلق فرص عمل للاجئين السوريين من خلال التفاوض على فرص تفضيلية للوصول إلى الأسواق (مثل التعريفية المنخفضة) عن شركاء تركيا التجاريين الذين يقومون بشراء بضائعهم وخدماتهم.

توسيع الوعي المتعلق بالحوافز والتسهيلات المقدمة إلى الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة عن طريقة توظيف موظف ناطق باللغة العربية داخل كل وكالة عامة ذات صلة بهدف زيادة الامتثال للأنظمة والقوانين.

تمكين أصحاب الأعمال السوريين من نشر رأس المال في تركيا من خلال تقليل الشكوك حول مستقبلهم ووضعهم القانوني في تركيا، خاصة بالنظر إلى الصعوبات التي تفرضها جوازات السفر السورية.

تشجيع نمو الأعمال التجارية السوري، بما في ذلك الأعمال المتوجهة نحو التصدير، من خلال منح التصاريح والتأشيرات التي من شأنها أن تزيد من حرية الحركة.

✳️ وضع سياسات مشتريات محلية شاملة تهدف إلى التعاقد على السلع والخدمات مع الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة التي يتم امتلاكها أو تقوم بتوظيف السوريين، حيث يمكن لهؤلاء البائعين أداء معايير مقبولة بتكلفة تساوي أو أقل من البدائل المتوافرة⁹⁹.

3.2 تكامل الأعمال التجارية وتقديم الدعم

يواجه أصحاب الأعمال السوريون خطر العزلة، ولا سيما بسبب افتقارهم للقدرات اللغوية والحصول على الدعم للأعمال التجارية، وهذا قد يمنعهم من الاستفادة الكاملة من الاقتصاد التركي المتقدم، والموارد المتاحة للشركات الصغيرة والمتوسطة وأصحاب الأعمال.

✳️ تقليل الحواجز اللغوية التي تواجه أصحاب الأعمال السوريين من خلال زيادة فرص الحصول على دورات تدريبية باللغة التركية الموجهة للأعمال التجارية، وتطوير شبكات من المترجمين الموثوقين للعمل مع مجتمع الأعمال السوري، وتحديد خدمات التدريب والترجمة اللغوية الفعالة والموجهة نحو التكنولوجيا (مثل تطبيقات الأجهزة النقالة ومواقع الانترنت).

✳️ تقديم التدريب الخاص بالأعمال التجاري والذي يتماشى مع القيود المفروضة على نمو الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة. ويجب أن يتم تقديم هذه الدورات التدريبية من قبل المدربين من ذوي الخبرة والناطقين باللغة العربية بطلاقة، وممن لديهم خبرة في بيئة الأعمال والثقافة في كلا البلدين.

✳️ إنشاء "أبطال" سوريين يمكن أن يكونوا معلمين أو مصدرًا للمعلومات للشركات السورية الأخرى، حيث يتم تقديم برامج الإرشاد التي تعزز العلاقات بين الشركات التركية والسورية، وخاصة بالنسبة للإناث للنساء، واللواتي يعتبرن أقل عدداً، ويمكن أن يستفدن من نماذج أخرى ناجحة في تركيا.

✳️ بناء شبكة من المستشارين المؤهلين والموثوقين، بما في ذلك المحامين والمحاسبين، والذين يتمتعون بالمهارات اللغوية. ويمكن أن يشمل ذلك عمل المحامين السوريين، الذين لا يسمح لهم بممارسة أعمالهم في تركيا، مع مكاتب القانون التركية كمساعدين قانونيين للمساعدة في سد الفجوة اللغوية والثقافية.

✳️ عند الإمكان، توسيع برامج دعم الشركات التركية الصغيرة والمتوسطة ليشمل أصحاب المشاريع السوريين، وجعل البرامج للشركات السورية الصغيرة والمتوسطة في متناول الشركات التركية. من شأن ذلك أن يزيد من الموارد التي تستهدف المشاريع

الصغيرة والمتوسطة ويسرع من النمو والتأثير، ويمكن أن يشمل ذلك تقديم جلسات /برامج ثنائية اللغة.

✳️ نشر مساهمات السوريين المنتجين اقتصادياً في الاقتصاد المحلي من خلال توفير تغطية أكبر لقصص النجاح بين أصحاب الأعمال السوريين.

3.3 الوصول إلى الأسواق

تعاني الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة في تركيا للوصول إلى الأسواق المحلية والإقليمية والدولية الجديدة بسبب عدم وجود الرؤية الواضحة، والشبكات و البنى التحتية، وهو الأمر الذي يحد من نموها.

✳️ تسهيل العلاقات التجارية بين الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة والمشتريين المحتملين، من خلال توفير رؤية أفضل لقدراتهم، ووضعهم، والعروض الخاصة بالمنتجات والخدمات. والحفاظ على بيانات محدثة والتي يمكن الوصول إليها من قبل المنظمات الدولية، والمستثمرين والشركات متعددة الجنسيات، وخاصة تلك التي تقوم بالاستجابة للأزمة السورية.

✳️ التأكد من حصول الشركات الصغيرة والمتوسطة على العطاءات للمناقصات بسهولة بلغات متعددة من خلال أدلة سهلة الاستخدام، تضمين مناقصات قطاع المنظمات غير الحكومية، إلى جانب الفرص الخاصة بالقطاعين العام والخاص.

✳️ تشجيع الشركات التركية والدولية على البحث عن الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة كشركاء عند دخول الأسواق التي يكون فيها أصحاب الأعمال السوريون من ذوي الخبرة، ويمتلكون عمالاً راسخة فيها (على سبيل المثال، منطقة الخليج العربي). ويمكن القيام بذلك من خلال زيادة الوعي بنقاط القوة في الشركات السورية، وتسهيل التفاعل بين مجتمع الأعمال التركي والسوري.

✳️ العمل مع الغرف التجارية المحلية ومجموعات الأعمال الأخرى بهدف إقامة ندوات عامة حول عمليات تقديم العطاءات والمناقصات للشركات السورية والتركية الصغيرة والمتوسطة. وهذا يمكن أن يجذب مجموعة أوسع من الأعمال التجارية، ويمكن أن يزيد أيضاً من الكفاءة في عملية تقديم العطاءات.

3.4 الوصول إلى رأس المال

تقوم الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة بتوفير فرص اقتصادية للبنوك والمصارف والمستثمرين، ومع ذلك، يبدو أن المؤسسات والممولين يقومون بتجنب هذه السوق بسبب نقص المعرفة والمعلومات المتوافرة والمنتجات التي تستهدف احتياجاتهم الخاصة.

✳️ زيادة فرص حصول الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة على التمويل من خلال تطوير نماذج بديلة لتقييم المخاطر والتي تساعد البنوك على تقييم الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة وتوفير ضمانات القروض، وتقديم منتجات مالية مبتكرة، وخدمات استشارية موجهة للشركات الصغيرة والمتوسطة والتي تكون جاهزة للائتمان، وخاصة في المناطق التي تعاني من القيود على رأس المال وتستضيف أعداداً كبيرة من اللاجئين.

✳️ ضمان التفسير الواضح الشفاف والمتسق وتطبيق السياسات المصرفية التجارية من خلال تدريب موظفي المصارف والبنوك.

✳️ جذب الاستثمارات السورية الجديدة في المنطقة عن طريق إنشاء مكاتب دعم الاستثمار لتبادل المعلومات. وإلى جانب ذلك، تطوير ودعم مراكز المغتربين السوريين وتوجيه شبكات المستثمرين في تركيا، والتي يمكن أن تقوم بإشراك وتقديم الفرص للمستثمرين السوريين في البلاد.

✳️ تقديم خطوط دعم التطوير للمستثمرين المحليين والدوليين من خلال تسهيل الوصول إلى المعلومات عن العمليات التجارية وتاريخها وكيفية أدائها، فضلاً عن تسهيل التعريف بالشركات من خلال الندوات، والمعارض، والجلسات، بهدف إشراك المستثمرين بشكل أكبر.

✳️ التعامل مع أصحاب الأعمال السوريين من ذوي الخبرة تعامل المستثمرين الأجانب الآخريين الذين يأتون إلى تركيا برؤوس الأموال، والدراية والشبكات. على سبيل المثال، تقديم الحوافز مثل منح منظمة KOSGEB والمناطق الاستثمارية.

3.5 الحاجة إلى المزيد من البحوث

قام هذا البحث بتقييم 230 شركة سورية صغيرة ومتوسطة تعمل في تركيا بهدف الحصول على معلومات لبرامج منظمة "بيلدينغ ماركتس" المستقبلية، وتعزيز نمو الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة عن طريق سد فجوة هامة في معلومات السوق. ومع ذلك، هناك الحاجة للقيام بالمزيد من البحوث الإضافية لفهم تأثير الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة بشكل أفضل، بالإضافة إلى الأدوات المالية الأنسب لاحتياجاتها، والسياسات التي يمكن أن تساهم في نجاحها والتوسع في الاقتصاد التركي.

✳️ تحسين فهم العوامل الخارجية والداخلية التي تمنع وصول الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة إلى فرص التمويل. وهذا يتضمن الخبرة و المعوقات التي تتعلق بالمؤسسات المالية، وأفضليات الاقتراض للشركات السورية الصغيرة والمتوسطة.

✳️ تحليل طلبات المشتري للكشف عن الفرص المتوافرة لزيادة تكامل سلاسل التوريد والشراء للشركات الصغيرة والمتوسطة، بما في ذلك الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة.

✳️ تحديد القطاعات التي تتمتع بأعلى إمكانية لنمو الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة الجديدة في تركيا، لتناسب مع فرص السوق المحلية والدولية والكفاءات والمنافسة مع الشركات القائمة.

✳️ تقييم تأثير الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة على الاقتصاد التركي لتحديد الاستراتيجيات التي يمكن أن تقلل من الآثار التحريفية إلى حد أدنى، وتعظيم المساهمات الإيجابية (خلق فرص العمل في القطاع الرسمي).

✳️ قياس عوامل نجاح الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة في القطاعات المحددة، بما في ذلك معدلات التكامل التجاري والأداء في الاقتصاد التركي. ويمكن أن يثري ذلك الاستراتيجيات التي يمكن أن تساهم في نمو الشركات السورية و اللاجئة الصغيرة والمتوسطة بالمعلومات اللازمة.



الخطوات التالية

المربع العاشر: الشركات السورية الناشئة في تركيا

يقوم السوريون، فضلاً عن غيرهم من رجال أعمال التكنولوجيا في جميع أنحاء العالم، بالاستجابة لاحتياجات مجتمع اللاجئين السوري من خلال التكنولوجيا. وتنتشر العديد من المبادرات الموجهة لدعم الشركات السورية الناشئة في سوريا وكذلك في الدول الكبرى التي تستضيف اللاجئين. فعلى سبيل المثال، أقامت القنصلية الأميركية في إسطنبول، مسابقة ومعسكر للمبرمجين لجلب الفنيين السوريين والأترك معاً لخلق حلول مبتكرة. كما بدأ أصحاب الأعمال السوريين في مجال التكنولوجيا بالاستفادة من الموارد المقدمة للشركات الناشئة في تركيا. على سبيل المثال، تم اختيار رجل أعمال سوري للعمل في مسرع eTohum التركي المعروف في تركيا مع شركته التي قام بتأسيسها بعد وصوله إلى تركيا منذ ثلاث أعوام، بعد فرص العمل التجارية التي حصل عليها في ليبيا والسويد وروسيا والصين والولايات المتحدة الأميركية. حيث يمكن لأصحاب الشركات التقنية السورية، بفضل خبراتهم الفريدة في مجال الأعمال التجارية، ومهاراتهم اللغوية، وشبكاتهم الإقليمية، والنظم الإيكولوجية الناشئة في تركيا، أن يقوموا بتقديم فرص مفيدة للطرفين في حال تم تحقيق قدر أكبر من التكامل والتفاعل بينهما.

تعتمد "بيلدينغ ماركيتس" القيام بدور رئيسي في مساعدة الشركات الصغيرة والمتوسطة في تركيا والبلدان المجاورة، وخاصة تلك التي تم تأسيسها من قبل السوريين أو التي تقوم بتوظيف السوريين.

وهذا يتضمن:

✪ توسيع والتعريف بشبكة الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة. حيث أن منظمة "بيلدينغ ماركيتس" قامت بتجميع معلومات دقيقة عن 230 شركة سورية صغيرة أو متوسطة، وسوف تواصل المنظمة عملها في توسيع نطاق هذه الشبكة في تركيا والبلدان المجاورة، وستقوم بعرض هذه الشركات على منصة عبر الانترنت، حيث يمكن البحث فيها حسب الموقع أو قطاع الأعمال التجارية.

✪ ربط الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة بالموارد المتاحة والفرص المتوافرة في السوق، فضلاً عن تقديم المعلومات والشركاء المحليين والمنهجيات لربط الشركات السورية بالدعم المقدم للأعمال التجارية، ورأس المال التشغيلي، وسلاسل التوريد، وفرص الاستثمار.

✪ إجراء المزيد من البحوث ومراقبة الأثر، ويشمل ذلك تحليلات إضافية لشبكتها المتنامية من الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة، وتبادل أبحاث السوق التي تتعلق بالاتجاهات الجديدة والتحديات والفرص المتوافرة والناشئة.

قام مصمم ويب ومطور تطبيقات للهواتف النقالة في إسطنبول بنقل أعماله إلى تركيا من بلد آخر في المنطقة لسهولة ممارسة الأعمال التجارية. وقد كانت تجربته إلى الآن مطابقة لتوقعاته بشكل كبير، حيث أن بدء عمله وتسجيل شركته كان أمراً سهلاً دون مواجهة أية تحديات كبيرة. وتعتبر شركته الآن في حالة توسع، ويخطط لزيادة عدد الموظفين الحالي من خمسة موظفين إلى ستة بدوام كامل في العام المقبل، وتكون الأعمال التجارية والمطاعم هي قاعدة العملاء الرئيسية لديه.

مجاهد

هو مهندس معلوماتية شاب، تحول إلى رجل أعمال تكنولوجيا،

بعد أن قام بإطلاق تطبيقه Gherbtna (غربتنا)، وهو تطبيق يربط اللاجئين السوريين باحتياجاتهم من المعلومات اعتماداً على موقعهم الجغرافي. يتضمن التطبيق قوائم الوظائف، والفيديو، والتنبيهات، والرسائل، وتقديم المشورة والمعلومات حول الخدمات التي قد يحتاجها السوريون لمساعدتهم على الاستقرار في حياتهم الجديدة، والتي تشمل دروس اللغة، وتصاريح العمل، والحسابات المصرفية، والمساعدة الطبية، نعم، حتى محلات الحلويات السورية.

بعد انتقاله إلى تركيا، وصف مجاهد رحلته بالمكافحة لتعلم اللغة الجديدة والقواعد والأنظمة والأوراق والتعرف على حقوقه في البلد الجديد. وبعد أن بدأ عمله مع شركة تكنولوجيا تركية لمدة عام، مما ساعده على تعلم تطوير التطبيقات التركية، بدأ مجاهد نشاطه الخاص.

ومنذ إطلاق تطبيق غربتنا، تلقى مجاهد الكثير من الدعاية، وتمت دعوته لحضور والتحدث في العديد من المؤتمرات في جميع أنحاء العالم، على الرغم من أنه مقيد في قدرته على الحصول على تأشيرات للسفر إلى الخارج بسبب جواز سفره السوري.

ومنذ أن بدأ أعماله في تركيا، توظف شركة ومجاهد الصغيرة لكن النامية 10 أشخاص، وهو يأمل أن يقوم بمضاعفة العدد خلال الأشهر ال 12 المقبلة. "حصل تطبيق غربتنا على أكثر من 100,000 تنزيل، وتلقينا ما بين ستة وثمانية آلاف زيارة يومية على موقعنا، ونحن نقوم بالتخطيط لافتتاح مركز تدريب في الأشهر المقبلة".

وضمن سعيه إلى تبسيط حياة السوريين في تركيا، قام مجاهد بإطلاق تطبيق ومنصة (ترجملي لايف)، وهي عبارة عن منصة للترجمة الفورية للسوريين (على غرار أوبر للمشاركة في ركوب السيارات، وفيفر للعاملين لحسابهم الخاص)، حيث يقوم المترجمون المستقلون بتوفير خدمات الترجمة الحية للمستخدمين عبر الرسائل القصيرة والهاتف مقابل رسوم.

سيقوم هذا النموذج الاقتصادي المشترك، كما يأمل مجاهد، بخلق فرص عمل للأترك والسوريين، في حين يقوم بمعالجة أكثر الاحتياجات الحاداً للسوريين الذين يحاولون التأقلم مع حياتهم الجديدة في تركيا.

الملحق الأول: البيئة الاقتصادية التركية

يقوم هذا القسم بتقديم معلومات إضافية عن الاقتصاد التركي من حيث صلته بالبيئة التشغيلية للشركات السورية الصغيرة والمتوسطة، ويشمل بذلك لمحة عامة عن قطاع التصدير، والاستثمار الأجنبي المباشر، وحالة قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة في المنطقة.

التصدير¹⁰⁰

يعتبر قطاع التصدير والصادرات حجر البناء الرئيسية أساس للقطاع للاقتصاد التركي، وهو يمثل تقريباً ثلث الناتج المحلي الإجمالي، وهو يعتبر ذا أهمية خاصة بالنسبة لمجتمع الأعمال السورية نظراً لخبرة المجتمع في تأسيس شركات الاستيراد والتصدير. ووفقاً للاتجاهات التي تم نشرها من قبل جمعية المصدرين الأتراك (TIM)، شكلت الصادرات من السلع والخدمات نسبة 27.5 من الناتج المحلي الإجمالي في عام 2015، وبلغت الصادرات من المنتجات 20 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي للعام نفسه. وكانت أهم 5 قطاعات تصدير في عام 2015 (وفقاً لحصتها في إجمالي الصادرات) هي السيارات والملابس والتلات والذهب والمجوهرات والمنسوجات. وكانت القطاعات الأكثر نمواً في الصادرات خلال الفترة 2001 إلى 2015 هي الذهب والمجوهرات والبلاستيك والسيارات. وتعتبر أوروبا أكبر وجهة للصادرات التركية، حيث تحتل ألمانيا المرتبة الأولى بين البلدان على المستوى العالمي. وتأتي منطقة الشرق الأوسط في المرتبة الثانية بحصتها سريعة النمو. وخلال الفترة 2001 إلى 2015، كانت أهم الوجهات التصديرية النامية هي العراق وتركمانستان، والإمارات العربية المتحدة. وفي عام 2016 بلغت صادرات تركيا 142.6 مليار دولار، أي بانخفاض بنسبة 0.8 في المئة مقارنة بالعام 2015. ويمكن أن يعزى ذلك إلى خسارة قيمة العملة، والمشاكل مع أسواق التصدير مثل روسيا والشرق الأوسط. ومن المتوقع أن ترتفع الصادرات إلى 155 مليار دولار في عام 2017.

الاستثمار الأجنبي المباشر

على الرغم من المخاطر السياسية المحلية والإقليمية، والبيروقراطية المعقدة، والحواجز أمام الوصول إلى الأسواق في الكثير من القطاعات 101، تقوم تركيا باجتذاب 12.3 مليار دولار من الاستثمار الأجنبي المباشر سنوياً¹⁰²، بالإضافة إلى مجموعة كبيرة من الحوافز المتوافرة على المستوى العام والإقليمي، والاستثمارات واسعة النطاق، والاستثمارات الاستراتيجية. وكحافز للمستثمرين الأجانب والمحليين، تقوم تركيا بتقديم ثلاثة أنواع من المناطق الاستثمارية: "تيكنوباركس" لبدء المشاريع التقنية، و "المناطق الصناعية المنظمة" التي تقوم بتوفير الأراضي والبنى التحتية لشركات التصنيع، و "المناطق الحرة" التي تقوم بإعفاء الشركات من الضرائب الجمركية وغيرها من الضرائب التي تتعلق بالتجارة. وقد تم إنشاء قانون جديد

في بعض المدن في المناطق الشرقية والجنوبية الشرقية والتي تسمى "مناطق الجذب" لتحفيز الاستثمارات في هذه المناطق الأقل تقدماً في البلاد. ومن المتوقع أن يتجاوز إجمالي الاستثمارات التي سيتم اجتذابها هذا العام بفضل هذا القانون الجديد 25 مليار دولار، وهو الأمر الذي سوف يساهم في خلق أكثر من 300,000 فرصة عمل جديدة¹⁰³. وقد تم إصدار تشريع مؤخراً يمنح الجنسية للمستثمرين الأجانب الذين قاموا باستثمار ما لا يقل عن مليون دولار في الممتلكات أو 2 مليون دولار في استثمارات رأسمالية ثابتة، أو شراء سندات حكومية أو الاحتفاظ برصيد قدره 3 مليون دولار في مصرف لمدة 3 سنوات، أو الذين يقومون بخلق 100 فرصة عمل على الأقل في البلاد¹⁰⁴.

المشاريع الصغيرة والمتوسطة¹⁰⁵

يتم تعريف المشاريع الصغيرة والمتوسطة بشكل عام بأنها مؤسسات يقل عدد موظفيها عن 250 موظف، وتلعب هذه الشركات دوراً مهماً في الاقتصاد التركي. حيث أن أكثر من 90 في المئة من الشركات الصغيرة والمتوسطة التركية هي من الشركات "الصغرى"، بعدد موظفين أقل من 10. وتمثل الشركات الصغيرة والمتوسطة في تركيا أكثر من نصف إجمالي القيمة المضافة (53 في المئة)، وما يقارب من ثلث إلى من كل أربع وظائف (74 في المئة) من "اقتصاد الأعمال غير المالي". وعلى الرغم من أن قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة يعاني من تحديات تتعلق بالابتكار والقدرة الإدارية والوصول إلى الموظفين المهرة، بقيت التحسينات ثابتة على مدى السنوات القليلة الماضية في مجال السياسات والقدرة في الحصول على التمويل. حيث تعتبر الخدمات المصرفية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة متطورة بشكل عام مع إمكانية الحصول على القروض والخدمات للشركات الصغيرة والمتوسطة والتي يتم تقديمها من قبل معظم البنوك الكبرى في تركيا، على الرغم من وجود بعض التحديات في المنطقة الجنوبية الشرقية. وكبدائل للائتمان المصرفي، لا سيما بالنسبة للشركات التجارية الصغيرة ذات التأثير العالي، فإن الاستثمار الراعي ورأس المال الاستثماري قد اكتسب مكانة بارزة مؤخراً¹⁰⁶.

وتنص "الخطة متوسطة الأجل¹⁰⁷" في تركيا على أن الأولوية تكون في "تحسين القدرة التنافسية للشركات الصغيرة والمتوسطة من خلال الابتكار والبحث والتطوير، ووضع العلامات التجارية، وإضفاء الطابع المؤسسي، وتطوير نماذج أعمال تجارية مبتكرة". وتشمل الخطة دعم وتسهيل وصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة إلى أسواق التصدير الدولية، فضلاً عن زيادة فرص الحصول على التمويل، وذلك عن طريق الحد من مخاطر الائتمان التي تواجهها المشاريع الصغيرة والمتوسطة بشكل عام. وتقوم تركيا بإعطاء أولوية لتحسين القدرات الإنتاجية للشركات المصدرة، فضلاً عن تشجيع الاستثمار الأجنبي في مجالات التكنولوجيا المتقدمة، ودعم قطاعات



الملحقات

الصناعات التحويلية التي تعاني من عجز تجاري عالي، وذلك من خلال الإنفاق العام على البحث والتطوير.

وتماشياً مع الأهمية التي توليها تركيا في تطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة، تقوم أيضاً تركيا بتقديم نظام دعم قوي ومجموعة من الحوافز والتسهيلات لهذا النوع من الشركات، ويتم تطبيق ذلك عن طريق منظمة KOSGEB من خلال مختلف أدوات الدعم في التمويل والبحث والتطوير وأبحاث السوق، والاستثمار والتسويق، والتصدير والتدريب¹⁰⁸. وتلعب أيضاً المؤسسات المالية الدولية مثل مؤسسة التمويل الدولية (IFC)، والمصرف الأوروبي للاستثمار (EIB)، والمصرف الأوروبي للإنشاء والتعمير (EBRD) دوراً نشطاً في إتاحة إمكانية الحصول على الخدمات التمويلية والاستشارية. وبالإضافة إلى ذلك، أصبح مفهوم "ريادة الأعمال" ذا أهمية كبيرة على مدى العقد الماضي، حيث تقوم برامج الجامعات والمنظمات غير الحكومية والقطاع الخاص بتقديم برامج لدعم الأفكار ذات التأثير الكبير وإنشاء شركات جديدة.

وتشير عمليات التقييم المختلفة لبيئة الأعمال الحرة في تركيا إلى الحاجة إلى المزيد من التحسين في البيئة التنظيمية فيما يتعلق بالإجراءات المتخذة والبيروقراطية، ولا سيما فيما يتعلق ببدء الأعمال التجارية، والتجارة الدولية. وتعتبر هذه المجالات أيضاً ذات أهمية بالنسبة للشركات السورية الصغيرة والمتوسطة في تركيا، حيث تتفاقم الآثار السلبية للبيروقراطية بالنسبة لأصحاب المشاريع السوريين بسبب التحديات الإضافية التي تواجههم مثل الحواجز اللغوية والقدرة على الوصول إلى المعلومات.

الملحق الثاني: المنهجية

يهدف سد الفجوة في معلومات السوق التي تتعلق بالشركات السورية الصغيرة والمتوسطة في تركيا، قامت منظمة "بيلدينغ ماركتس" بالتعاون مع شريكها المحلي، والمتعاون البحثي، المنتدى الاقتصادي السوري (SEF)، بإجراء تقييم لهذه السوق. وتم جمع البيانات النوعية من و الكمية من خلال البحوث والمقابلات الشخصية ومجموعات التركيز في مدينتي غازي عينتاب وإسطنبول، واستمر العمل بين كانون الثاني ونيسان عام 2017.

الأهداف:

كانت أهداف إجراء هذا التقييم في السوق ذات شقين: (1) تجميع معلومات للمساهمة في نهج واستراتيجية منظمة "بيلدينغ ماركتس" لدعم الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة في تركيا، بما في ذلك تصنيف الأعمال التجارية في قاعدة بيانات المنظمة وعلى منصة الانترنت، وتقديم الدعم المنظم للأعمال، وتسهيل الوصول إلى رأس المال وسلاسل التوريد وفرص الاستثمار، و (2) القاء الضوء على الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة في تركيا وقدراتها، والقيود التي تحد من إمكانياتها، بهدف تحسين السياسات والبرامج التي تهدف إلى دعم نموها.

مكونات الدراسة وتقنيات المسح المتبعة

كان مفتاح النجاح في هذا التقييم هو تحديد شريك محلي في تركيا للعمل مع منظمة "بيلدينغ ماركتس" للقيام بهذا المشروع، وقدم تم تحديد المنتدى الاقتصادي السوري (SEF) من خلال عملية مناقصة تنافسية وتم اختياره بناء على قدرته على إجراء البحوث الميدانية وامتلاكه لشبكة واسعة وسجل أعمال استثنائي. قام المنتدى الاقتصادي السوري، بالإضافة إلى إجراء البحوث الميدانية من خلال الدراسات الاستقصائية ومناقشات الطاولة المستديرة، بتقديم إسهامات هامة للبحث بقدرته على الوصول إلى الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة، فضلاً عن الأفكار الثاقبة والرؤية السياقية.

ويشمل هذا التقييم أربعة عناصر رئيسية:

1. البحوث المكتبية.
2. جمع البيانات الأولية من خلال القيام بالمسح الشخصي.
3. مقابلات مع أصحاب المصلحة
4. مناقشات الطاولة المستديرة مع أصحاب الأعمال السوريين.

1.البحوث المكتبية

لقد سبقت البحوث المكتبية تطوير الدراسات وتنفيذها بهدف فهم السياق الحالي للشركات السورية في تركيا، لتحديد التركيز فيما تبقى من عملية التقييم. وشملت المصادر تقارير مقدمة من قبل مجموعة

متنوعة من الكيانات العامة والخاصة المحلية والدولية، من بينها البنك الدولي، وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي (UNDP)، ومنظمة العمل الدولية (ILO)، ووكالة دعم وتشجيع الاستثمار التركية (ISPAT)، ومنظمة تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة (KOSGEB)، ومنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (OECD) وغيرها، حول بيئة المشاريع الصغيرة والمتوسطة في تركيا، مع التركيز على التأثير الاقتصادي واحتياجات التكامل للاجئين السوريين، بالإضافة إلى المقالات الإخبارية ذات الصلة. ويتم سرد الموارد التي تم استخدامها في قائمة المراجع (الملحق الرابع).

2.الاستبيان

بالتشاور مع المنتدى الاقتصادي السوري (SEF)، قامت منظمة "بيلدينغ ماركتس" بتصميم منهجية مسح استبيان خاصة بها لضمان توافق النهج مع ثقافة وسياق وتوقعات الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة التي نعمل في تركيا، وشملت العملية مراجعة وتعديل أكثر من 180 سؤال نوعي وكمي ضمن 10 فئات من الاستفسارات التي تغطي موضوعات مختلفة، مثل بيانات الشركة الأساسية، والعمالة والتوظيف والتمويل وتقديم العطاءات للمناقصات واحتياجات الدعم والتدريب، والتصورات حول العوامل الخارجية، والقيود المفروضة على العمليات التجارية، وتوقعات الأعمال التجارية المستقبلية.

قام القائمون بالتعداد بين 25 كانون الثاني و8 نيسان 2017 بزيارة 230 شركة في إسطنبول (115) وغازي عينتاب (115). وتمت إدارة كل عمليات الاستقصاء بشكل شخصي مع أصحاب الأعمال التجارية، واستغرقت كل مقابلة حوالي الساعة. وتمت متابعة الردود على الاستبيان عن طريق برنامج الاستبيان الخاص بالمنتدى الاقتصادي السوري، في حين قام فريق المنتدى في غازي عينتاب بمعالجة البيانات والعمل عليها بالتشاور الوثيق مع فريق "بيلدينغ ماركتس" في مدينة نيويورك.

عينة الاستبيان والتعاريف

شملت متطلبات عينة المسح الاستبيان ما يلي: (1) أن تكون مسجلة كشركة رسمية في مدينة إسطنبول أو غازي عينتاب،(2) القدرة على إجراء مقابلة مع صاحب العمل،(3) امتلاك أعمال تجارية "نشطة" مع توافر موظفين. واعتمدت الدراسة على تعريف المشاريع الصغيرة المتوسطة الوارد والمعتمد من قبل القانون التركي، والذي يستخدم عادة من قبل الجهات الفاعلة التي تخدم المشاريع الصغيرة والمتوسطة في تركيا. ويتمشى هذا التعريف مع تعريف الاتحاد الأوروبي (EU) من حيث عتبات عدد الموظفين، لكنه يتطلب أرقام أصغر من الإيرادات والميزانية العمومية لكل فئة (انظر الجدول 4).

يتم إدراجهم في تصنيف الشركات الصغيرة والمتوسطة بسبب عدم توافر أعداد الموظفين.

إحدى الملاحظات التي تتعلق بالاستبيان، هو أن المالكين لم يقوموا بتضمين أنفسهم عند الإبلاغ عن أعداد الموظفين في شركاتهم، وأكدت التشاورات التي تم إجراؤها مع المنتدى الاقتصادي السوري بأن أصحاب الأعمال يميلون إلى الإبلاغ عن أعداد الموظفين باستثناء أنفسهم، وهذا يعني أن الأعداد الفعلية لفرص العمل التي تم خلقها متضمنة أصحاب الأعمال، من المرجح أن تكون أعلى مما ورد في التقرير.

الافتراضات والقيود

موثوقية البيانات

يقوم هذا التقرير باستخدام المعلومات والبيانات المتاحة للعامه، والتي تكملها الأدلة النوعية والأدبية والرؤى المكتسبة من خلال المقابلات مع أصحاب المصلحة ومناقشات الطاولة المستديرة مع أصحاب الأعمال السوريين. واعتمدت منظمة "بيلدينغ ماركيتس" في عملية إعداد التحليلات والتوصيات على دقة المعلومات المبلغ عنها، ولم تقم بعمليات مستقلة للتحقق من صحة المعلومات.

وعلاوة على ذلك، تم تقديم التقارير عن بيانات الاستقصاء المستخدمة في هذا التحليل مباشرة من قبل المالكين إلى القائمين بالتعداد أثناء المقابلة، حيث لم يتم إجراء أي مراجعة مستقلة للوثائق أو الأدلة الأخرى لتأكيد البيانات التي تم تقديمها. وخلال عملية تحليل الردود على الاستقصاءات والمسح، قامت منظمة "بيلدينغ ماركيتس" بمراجعة جميع البيانات التي تم تحديدها بالبيانات التي تم اعتبارها على أنها متطرفة ناشرة و/أو خاضعة للإبلاغ المضلل من قبل المشاركين في الاستطلاع. وبالإضافة إلى ذلك، وعلى الرغم من التأكيدات المتعلقة بالحفاظ على سرية المعلومات، كان أصحاب الأعمال بشكل عام أقل استعداداً لتقديم بيانات مالية أو تفاصيل عن موظفيهم وشركائهم، مثل الجنسيات وأسهم الملكية، وهو أمر متوقع نظراً للطابع الحساس لهذه المعلومات.

أعداد الموظفين وفئات الشركات الصغيرة والمتوسطة تستخدم اللوائح والقوانين والمؤسسات التركية تعريف الاتحاد الأوروبي للمشاريع الصغيرة والمتوسطة بعبئيات عدد الموظفين نفسه، لكن تنخفض أرقام الإيرادات (معدل الدوران) والميزانية العمومية لكل فئة (انظر الجدول 4). وعند تصنيف الشركات السورية التي شملتها الدراسة كالمشاريع الصغرى والصغيرة والمتوسطة، اعتمدت منظمة "بيلدينغ ماركيتس" على عدد الموظفين المعلنين فقط، وفقاً للتعريف المشترك بين الاتحاد الأوروبي وتركيا، في ظل غياب الأرقام المالية المفصلة والموثوق بها من معظم العينة. وقد تم احتساب مجموع عدد الموظفين بإضافة عدد الموظفين بدوام كامل وجزئي بمعدل 0.5 لكل مكافئ دوام كامل (FTE).

وبهدف تقييم احتياجات الشركات التي ساهمت في خلق فرصة عمل واحدة على الأقل، تجنبنا دراسة أي شركة تجارية غير ناشطة، حيث شملت العينة الشركات التي أبلغت عن وجود موظف واحد على الأقل بدوام كامل (227 من أصل 230). ورفضت الشركات الثلاث المتبقية توفير أرقام الموظفين، لكن من خلال إجاباتهم على أسئلة أخرى تتعلق بأعمالهم بشكل عام، تمكنا من التأكد بأنهم يمتلكون موظفين، وبالتالي تم إدراجهم في العينة الشاملة. ومع ذلك، لم

الجدول 4: تعريف الشركات الصغرى والصغيرة والمتوسطة في تركيا ¹¹⁰				
تعريف المشاريع الصغيرة والمتوسطة المعتمد من قبل القانون التركي (4 تشرين الثاني 2012)		تعريف الاتحاد الأوروبي		
معدل الدوران /الميزانية العمومية أقل من 318,000 دولار أميركي	أقل من 10 موظفين	معدل الدوران /الميزانية العمومية أقل من 2,128,000 دولار أميركي	أقل من 10 موظفين	الصغرى
معدل الدوران /الميزانية العمومية أقل من 2,543,000 دولار أميركي	أقل من 50 موظف	معدل الدوران /الميزانية العمومية أقل من 10,638,000 دولار أميركي	أقل من 50 موظف	الصغيرة
معدل الدوران /الميزانية العمومية أقل من 12,715,000 دولار أميركي	أقل من 250 موظف	معدل الدوران أقل من 10,638,000 دولار أميركي الميزانية العمومية أقل من 45,745,000 دولار أميركي	أقل من 250 موظف	المتوسطة

انظر الملحق الثالث¹¹².

4. مناقشات الطاولة المستديرة مع أصحاب الأعمال السوريين.

تم إجراء أربع مناقشات طاولة مستديرة في آذار 2017، مع مجموع 63 من أصحاب الأعمال من عينة الدراسة الاستقصائية، وكان الهدف من هذه التفاعلات هو التعمق في مواضيع الاستقصاء وجمع رؤى نوعية إضافية. وتم عقد مناقشتين طاولة مستديرة في كل من إسطنبول وغازي عينتاب، وشملت المناقشات المشاريع الصغيرة والمتوسطة من مجموعة متنوعة من القطاعات التجارية. وشملت المعايير المستخدمة لدعوة المشاركين إلى مناقشات الطاولة المستديرة ما يلي: النجاح في خلق فرص العمل 113، والتجربة في تقديم العطاءات للمناقصات، أو امتلاك شريك تركي، والنظرة المستقبلية الإيجابية.

وبالإضافة إلى مناقشات الطاولة المستديرة الأربعة المذكورة أعلاه مع المشاركين في الاستبيان، تم عقد طاولة مستديرة إضافية في غازي عينتاب مع 18 من سيدات الأعمال من ذوي الخبرة أو الطموحات، بهدف توسيع نطاق التوعية. وركزت مناقشات الطاولة المستديرة هذه على التجارب الفريدة التي تتعلق بأصحاب الأعمال من الإبنات، وقامت بمجمع رؤى وتوصيات فيما يتعلق باحتياجات الدعم. انظر القسم " 2.7 سيدات الأعمال السوريات" للمزيد من التفاصيل.

واعتمدت عينة الاستبيان على قائمة الشركات المسجلة في كل من غرف التجارة في مدينتي إسطنبول وغازي عينتاب، واللذان تميزان ببيئات اقتصادية واجتماعية مختلفة بالنسبة للشركات السورية الصغيرة والمتوسطة. وقام المنتدى الاقتصادي السوري بالتواصل مع هذه الشركات الصغيرة والمتوسطة في قاعدة البيانات والتمس مشاركتها في هذا الاستبيان. وبالإضافة إلى ذلك، قام المنتدى، بالتعاون مع "بيلدينغ ماركيتس" بإجراء اتصالات أوسع نطاقاً عبر شبكات التواصل الاجتماعي والشبكات المهنية، للحصول على مشاركات إضافية في الدراسة. وتابع فريق عمل المنتدى جميع البيانات الواردة والتي تم تطويرها لضمان الامتثال لمتطلبات المسح الاستبيان وتحديد مواعيد للمقابلات الشخصية.

3. مقابلات مع أصحاب المصلحة

وبالتزامن مع إجراء استبيان للشركات الصغيرة والمتوسطة، شمل التقييم محادثات نوعية وشبه هيكلية مع 28 من أصحاب المصلحة الرئيسيين في القطاعين العام وشبه العام والخاص والدولي. وشملت المقابلات غرفة التجارة ووكالة التنمية إيبك يولو (طريق الحرير) في غازي عينتاب، ومؤسسة التمويل الدولية (IFC)، والمصرف الأوروبي للإنشاء والتعمير (EBRD)، وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي (UNDP)، واتحاد غرف التجارة التركية (TOBB)، وغيرها من الجمعيات التجارية التركية والمنظمات غير الحكومية والباحثين. وركزت المحادثات على تأثير اللاجئين السوريين على الاقتصاد التركي، والتحديات التي تواجههم، واحتياجاتهم، وفرص دعمهم، وعلى نطاق أوسع، التحديات والفرص المرتبطة ببيئة تنظيم المشاريع في تركيا. للاطلاع على قائمة أصحاب المصلحة الكاملة التي تمت استشارتهم،

الملحق الثالث: قائمة أصحاب المصلحة الذين تمت استشارتهم

أصحاب المصلحة	الوصف
الكيانات العامة التركية	
GASMEK	تقوم دورات تدريب بلدية غازي عينتاب المهنية والفنية “غاسميك” بتقديم التدريب المهني العام والفني، بما في ذلك للاجئين السوريين.
وكالة التنمية سيلك رود (SDA)	إن الهدف الرئيسي لوكالة (SDA) هو ضمان التنمية المستدامة على المدى الطويل لكل من محافظة غازي عينتاب، وأديامان، وكيليس في جنوب شرق الأناضول. تقوم وكالة (SDA) بتقديم خدمات الاستشارة والتوجيه المجانية للمستثمرين المحليين والدوليين من خلال مكاتب دعم الاستثمار في هذه المناطق.
الكيانات الدولية	
المصرف الأوروبي للإنشاء والتعمير (EBRD)	يركز مصرف (EBRD) في تركيا على الاستثمار في الطاقة المستدامة، وتحسين البنية التحتية، وتعزيز القدرة التنافسية للقطاع الخاص، وتوطيد رأس المال وأسواق العملة المحلية، بالإضافة إلى تعزيز الدمج الإقليمي والشبابي والمساواة بين الجنسين.
مصرف الاستثمار الأوروبي (EIB)	مصرف الاستثمار الأوروبي هو المصرف الوحيد المملوك من قبل الاتحاد الأوروبي و يمثل مصالح الدول الأعضاء فيه. وقد قام بدعم تركيا في التنمية والاندماج مع الاتحاد الأوروبي منذ منتصف الستينات، مع التركيز على دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة، ومشاريع النقل، والبيئة، والزراعة.
Finance in Motion	تعتبر مؤسسة (Finance in Motion) مستشار للاستثمار، وتركز حصراً على تمويل التنمية، وتقديم المشورة المتعلقة بالأموال، بحوالي 1.7 مليار يورو من الأصول الخاضعة للإدارة.
مؤسسة التمويل الدولية (IFC)	تقوم مؤسسة التمويل الدولية في تركيا بالاستثمار في المشاريع لدعم الطاقة المستدامة، وتطوير البنى التحتية، وتحسين الخدمات في البلديات، تطوير الشراكات بين القطاعين العام والخاص، تعزيز الأسواق المحلية لرأس المال، ومساعدة الشركات التركية على زيادة القدرة التنافسية والتأثير.
منظمة العمل الدولية (ILO)	هي منظمة متخصصة تابعة لمنظمة الأمم المتحدة، ويعمل مكتب منظمة العمل الدولية في تركيا على تعزيز التعاون الدولي، ومعايير العمالة في تركيا، ويقوم بوضع وتطوير وتنفيذ ورصد برامج ومشاريع التعاون التقني للهوض بفرص العمل المناسبة للجميع.
لجنة الإنقاذ الدولية (IRC)	تقوم لجنة الإنقاذ الدولية، وهي منظمة دولية غير حكومية، بتقديم الخدمات لتحسين التعليم والوضع الاقتصادي والسلامة والدعم القانوني للاجئين في تركيا، والذين نزحوا بسبب النزاع المسلح، وعلى الأخص في سوريا.
برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (UNDP)	يعمل برنامج الأمم المتحدة الإنمائي في تركيا على إحراز تقدم في ثلاثة مجالات رئيسية: التنمية الشاملة والمستدامة، الحكم الشمولي والديمقراطي، وتغير المناخ والبيئة. وهو يركز أيضاً على دور المرأة والقطاع الخاص وتنمية القدرات، وتقنية المعلومات، والاتصالات في سياساته وبرامجه.
وزارة الخارجية الأميركية – قنصلية إسطنبول	تعمل العديد من وكالات حكومة الولايات المتحدة التي تشكل القنصلية الأميركية في إسطنبول كفريق لتعزيز العلاقات بين الحكومة الأميركية والتركية والشعب التركي.
البنك الدولي	يمثل البنك الدولي مصدراً حيويًا للمساعدة المالية والفنية للبلدان النامية في جميع أنحاء العالم، ولديه شراكة قوية مع تركيا ودول الشرق الأوسط. ويمتلك البنك الدولي مبادرة جديدة للشئات السوري.
النظام البيئي لريادة الأعمال التركية والمنظمات غير الحكومية	
منصة أريا للاستثمار النسائي	أريا هي المؤسسة الوحيدة التي تركز على الاستثمار النسائي في تركيا، والتي تقوم بتوجيه الأموال للشركات التابعة لسيدات الأعمال.
جمعية المسؤولة الاجتماعية للشركات التركية (CSR Turkey)	(CSR Turkey) هي منظمة غير حكومية مستقلة، تم تشكيلها في عام 2005، وتهدف إلى تعزيز مفاهيم المسؤولية الاجتماعية للشركات ضمن المعايير الدولية في تركيا، وزيادة الوعي بالمسؤولية الاجتماعية التي توجد أصلا لدى المؤسسات والجمعيات و ثقافة النقابات في تركيا.
مؤسسة ريادة الأعمال	قام بتأسيسها رواد الأعمال وقادة الرأي، تقوم مؤسسة ريادة الأعمال بالعمل مع الشباب لتعزيز ثقافة ريادة الأعمال، وجعل ريادة الأعمال بديلاً مهنيًا بين الشباب في تركيا.
Habitat	هي منظمة غير حكومية محلية هدفها المساهمة في التنمية المستدامة في تركيا من خلال تطوير المشاريع التي تزيد من قدرات الشباب وجميع الفئات الضعيفة الأخرى، وتدعم مشاركتها في عمليات صناعة القرار.

رعاة بدء الأعمال في إسطنبول	هي شبكة من المستثمرين الرعاة في إسطنبول التي تهدف إلى اكتشاف مبادرات جديدة من شأنها أن يكون لها تأثير كبير في مرحلة بدء الأعمال، فضلًا عن تطوير وتوجيه المستثمرين المحتملين في تركيا.
KAGIDER	جمعية سيدات الأعمال في تركيا (KAGIDER) هي منظمة غير حكومية محلية تهدف إلى تعزيز رائدات الأعمال اقتصادياً واجتماعياً وسياسياً. وتشارك هذه المنظمة في أنشطة التدريب وتقديم خدمات المشورة والإرشاد التي تخدم هذا الهدف.
مكتب نقل التكنولوجيا المستهدفة (TTO)	يقع المكتب في جامعة غازي عينتاب، وتم تأسيسه كتابع لمنطقة تطوير التكنولوجيا في مدينة غازي عينتاب، وتم اختياره كأحد 10 مكاتب لنقل التكنولوجيا تم تمويلها من قبل TUBITAK لخدمة المنطقة، والجامعة والصناعة.
المنتدى العالمي للمشاريع الصغيرة والمتوسطة (WSF)	يهدف المنتدى العالمي للمشاريع الصغيرة والمتوسطة، والذي يتخذ من تركيا مقراً له، إلى تحسين النمو العام وتأثير المشاريع الصغيرة والمتوسطة على الصعيد العالمي، وقد تم تصميمه ليكون منصة دائمة تسهم في مهمة قمة العشرين الكبار G20، لتحقيق النمو الاقتصادي العالمي المستدام.
جمعيات القطاع الخاص / الأعمال التجارية التركية	
مجلس العلاقات الاقتصادية الخارجية (DEIK)	يقوم المجلس بإجراء العلاقات الاقتصادية الخارجية للقطاع الخاص التركي، وهو منظمة “دبلوماسية الأعمال التجارية” التي تمثل مجتمع الأعمال في تركيا. تم تأسيس مجلس DEIK التركي السوري في عام 2001، وعند اندلاع لحرب الأهلية في عام 2011، يقوم بالتركيز الآن على رواد الأعمال السوريون الناشطون في تركيا، ويعمل على إيجاد حلول لمشاكلهم.
غرفة تجارة غازي عينتاب	تعتبر غرفة تجارة غازي عينتاب، بأكثر من 17,000 عضو نشط، واحدة من أبرز المنظمات التجارية في البلاد، فضلًا عن المنطقة.
اتحاد الغرف والتبادل السلعي في تركيا (TOBB)	يعد (TOBB) أعلى كيان قانوني في تركيا يمثل القطاع الخاص، ويضم 365 عضواً بشكل غرف تجارية محلية، وصناعية، وتجارية، وتجارية بحرية، وتبادل السلع.
TurkonFed	إن الاتحاد التركي للمؤسسات و الأعمال التجارية، الذي تم تأسيسه في عام 2004، هو منظمة تجارية غير حكومية، تهدف إلى المساهمة في تطوير السياسات الاقتصادية المحلية والقطاعية والوطنية، وتمثل شبكته أكثر من 40,000 شركة.
المنظمات السورية	
جمعية رجال الأعمال السوريين (Suriyeli) (Isadamlari Dernegi - SIAD)	SIAD هي منظمة مجتمع مدني جمعية أعمال مقرها في مدينة غازي عينتاب، بالإضافة إلى فروعها المتواجدة في مرسين وإسطنبول، وتهدف الجمعية إلى بناء علاقات جيدة بين الشركات السورية والتركية، بالإضافة إلى تقديم فرص جديدة للشركات الأعضاء من خلال فتح أسواق جديدة لمنتجاتها في تركيا أو خارجها.
جمعية الصداقة السورية (Suriye Dostluk) (Dernegi)	تعمل جمعية الصداقة السورية، التي تضم 8 فروع في تركيا، على تعزيز التنمية الاجتماعية والاقتصادية والثقافية من خلال إقامة الفعاليات وإجراء الأبحاث مع الشركاء المحليين والدوليين. وتتألف من مجموعة كبيرة من مجتمع الأعمال السوري.
المنظمات البحثية	
مركز بحوث الهجرة والسياسة في جامعة حاجة تية (HUGO)	الهدف من مركز (HUGO) إجراء البحوث الوطنية والأجنبية، والاختبارات والتقييمات والبرامج التعليمية، وغيرها من الدراسات التي تتعلق بالهجرة الداخلية والخارجية، والعلاقات التاريخية والسياسية والاقتصادية والقانونية والدولية، فضلاً عن المجالات الاجتماعية والاستراتيجية.
شركة أبحاث الاقتصاد في إسطنبول	هو شركة بحوث واستشارات استراتيجية
مركز البحوث الخاص باللجوء والهجرة (IGAM)	إن مركز (IGAM) هو منظمة غير حكومية، تم تأسيسها في عام 2013 في أنقرة من قبل مجموعة من الأكاديميين والباحثين والصحفيين والعاملين في المجال الإنساني بهدف سد الفجوة لعدم وجود مراكز أبحاث مستقلة تتعلق بقضايا اللجوء والهجرة.

- www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/AB/SBA_Fact_Sheet_2016.pdf
- Export.gov. 2016. "Doing Business in Turkey." Export.gov, Helping US Companies Export. <http://2016.export.gov/turkey/doingbusinessinturkey/index.asp>
- Fakih, Ali and Walid Marrouch. 2015. "The Economic Impacts Of Syrian Refugees: Challenges And Opportunities In Host Countries." Georgetown Journal, November 10. <http://journal.georgetown.edu/the-economic-impacts-of-syrian-refugees-challenges-and-opportunities-in-host-countries>
- Fielding-Smith, Abigail. 2011. "Syrian Capital Flight Intensifies." Financial Times, November 7. <https://www.ft.com/content/ed152aee-00ab-11e1-ba33-00144feabdc0>
- Gautier, Bruno, Gizon, Adrien. 2017. "Survey Report Refugees Profile & Needs Assessment." UNHCR and Habitat Report for Livelihood Programme Targeting Entrepreneurship Skills and Business Creation
- Gaziantep Ortak Akil Platformu (Gaziantep Common Mind Platform). 2015. "İçimizdeki Suriye." Gaziantep Ortak Akil Platformu. <http://gto.org.tr/upload/serbest/Icimizdeki-Suriye-Ortak-Akil-Raporu--2-113627.pdf>
- Global Entrepreneurship and Development Institute. 2017. "Global Entrepreneurship Index." <https://thegedi.org/global-entrepreneurship-and-development-index>
- Global Entrepreneurship Research Association. 2017. "Global Entrepreneurship Monitor, Global Report 2016/17," Global Entrepreneurship Monitor. <http://www.gemconsortium.org/report>
- Gobat, Jeanne, Kostial, Kristina. 2016. "Syria's Conflict Economy." Working Paper 16/123. IMF. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2016/wp16123.pdf>
- Gonultas, Bahattin. 2017. "Turkey Issues Work Permits to Over 73,500 Foreigners." AA, January 18. <http://aa.com.tr/en/economy/turkey-issues-work-permits-to-over-73-500-foreigners/729836>
- Hamill, Jasper. 2014. "Syrian Refugee Tech Startup Finds Sanctuary In London." Forbes, January 3. <https://www.forbes.com/sites/jasperhamill/2014/01/03/syrian-refugee-tech-startup-finds-sanctuary-in-london/#2a02bd2238d7>
- Hayata Destek. 2014. "Situation Report: Syrian Refugees in Turkey." Hayata Destek. January 31
- Herrington, Mike. 2017. "2017 GEM Policy Briefs." Global Entrepreneurship Monitor (GEM). <http://www.c4e.org.cy/reports/2017/gem-2017-policy-briefs-1486181660.pdf>
- Hürriyet Daily News. 2016. "Unemployment in Turkey Rises to 11.3 percent in August." Hurriyet Daily News, November 15. <http://www.hurriyetaidailynews.com/unemployment-in-turkey-rises-to-113-percent-in-august--.aspx?pageID=238&nID=106143&NewsCatID=344>
- Hürriyet Daily News. 2016. "Turkey worst in OECD for Refugees: The Limits Of Hospitality." The Brookings Institute. <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/Turkey-and-Syrian-Refugees-The-Limits-of-Hospitality-2014.pdf>
- Doğan, Zülfikar. 2015. "Despite Ongoing War, is Trade Between Turkey, Syria Rebounding?" Al-Monitor, November 11. <http://www.al-monitor.com/pulse/originals/2015/11/turkey-syria-trade-level-increase-despite-civil-war.html>
- Doğan, Zülfikar. 2017. "Turkey Offers Citizenship to Foreigners with Deep Pockets." Al-Monitor, January 22. <http://www.al-monitor.com/pulse/originals/2017/01/turkey-offers-citizenship-foreigners-to-lure-investors.html>
- Doing Business in Turkey. 2016. "KOSGEB Support to SMEs". Doing Business in Turkey. http://www.doingbusinessinturkey.com/s-kosgeb_support_to_smes-132.html
- The Economist. 2016. "Erdoganomics: Turkey is performing way below its potential." The Economist, February 6. <http://www.economist.com/news/special-report/21689874-turkey-performing-well-below-its-potential-erdoganomics>
- The Economist, Startup-Kultur. 2017. "Immigrants are Bringing Entrepreneurial Flair to Germany." The Economist, February 4. <http://www.economist.com/news/europe/21716053-while-native-germans-are-growing-less-eager-start-businesses-new-arrivals-are-ever-more?fsrc=scn/tw/te/bl/ed/immigrantsarebringingentrepreneurialflairtogermany>
- EDAM. 2014. "Reaction Mounting Against Syrian Refugees in Turkey." Centre for Economics and Foreign Policies Studies (EDAM) Public Opinion Surveys of Turkish Foreign Policy 2014/1. <http://www.edam.org.tr/en/File?id=1152>
- Emam, Amr. 2015. "Syrian Refugees in Egypt Have their Success Stories." The Arab Weekly, June 26. <http://www.thearabweekly.com/North-Africa/905/Syrian-refugees-in-Egypt-have-their-success-stories>
- Emam, Dana Al. 2017. "Tech-based Initiatives Seek to Empower Syrian Refugees, Local Communities." The Jordan Times, March 16. <http://www.jordantimes.com/news/local/tech-based-initiatives-seek-empower-syrian-refugees-local-communities>
- Erdoğan, M. 2015. "Perspectives, Expectations and Suggestions of The Turkish Business Sector on Syrians in Turkey." Turkish Confederation of Employer Association (TISK). <http://tisk.org.tr/en/wp-content/uploads/2016/01/goc-rapor-ing.pdf>
- Erdoğan, M. 2014. "Syrians in Turkey: Social Acceptance and Integration." HUGO-Hacettepe University Migration and Politics Research Center, Ankara <https://mmuraterdogan.files.wordpress.com/2014/12/hugo-report-syrians-in-turkey-social-acceptance-and-integration-november-2014-04122014-en1.pdf>
- Eskaf, Mahmoud. 2016. "Turkey Grants Work Permits to 5500 Syrians in 2016." Middle East Observer, July 9. <https://www.middleeastobserver.org/2016/07/09/turkey-grants-work-permits-to-5500-syrians-in-2016>
- European Commission. 2016. "2016 SBA Fact Sheet." https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2672134
- Çetingüleç, Mehmet. 2016. "How did Ankara's spending on Syrian refugees jump to \$25 billion?" Al-Monitor, September 30. <http://www.al-monitor.com/pulse/tr/originals/2016/09/turkey-syria-refugees-mind-blogging-increase-expenses.html>
- Cheslow, Daniella. 2016. "Movable Feast: Syrians Set Up Shop In Turkey, Because Who Needs Europe?" RadioFreeEurope RadioLiberty, May 7. <http://www.rferl.org/a/syrians-set-up-shop-in-turkey/27721349.html>
- Crisis Group. 2016. Integrating Syrian Refugees in Turkey. IRC. Video. <https://www.crisisgroup.org/europe-central-asia/western-europemediterranean/turkey/integrating-syrian-refugees-turkey>
- Collier, Paul, Betts, Alexander. 2017. "Why Denying Refugees the Right to Work is a Catastrophic Error." The Guardian, March 22. https://www.theguardian.com/world/2017/mar/22/why-denying-refugees-the-right-to-work-is-a-catastrophic-error?CMP=share_btn_tw
- Connecting Business Initiative - Turkey. 2017. "Business Disaster Resiliency Program for Turkey/Sağlam Kobi." Connecting Business Initiative. <http://www.connectingbusinessinitiative.org/networks/turkey>
- Daily Sabah. 2017. "Cazibe merkezlerine 82 milyar liralık yatırım baskı vurdu." Daily Sabah, March 14. <http://www.sabah.com.tr/ekonomi/2017/03/14/cazibe-merkezlerine-82-milyar-liralik-yatirim-basvurusu>
- Daily Sabah. 2016. "Syrians with work permits to earn as much as Turks." Daily Sabah, February 16. <https://www.dailysabah.com/turkey/2016/02/17/syrians-with-work-permits-to-earn-as-much-as-turks>
- Daily Sabah. 2015. "Turkish Gov't Put New Incentives Into Action for Entrepreneurs." Daily Sabah, December 24. <https://www.dailysabah.com/business/2015/12/25/turkish-govt-put-new-incentives-into-action-for-entrepreneurs>
- DEİK (Foreign Economic Relations Board). 2017. "Turkey-Syria Business Council." DEİK. <http://www.deik.org.tr/middle-eastern-and-gulf-business-councils-turkey-syria-business-council>
- Del Carpio, Ximena Vaness, Mathis, Christoph Wagner. 2015. "The Impact of Syrian Refugees on The Turkish Labour Market." World Bank. <http://documents.worldbank.org/curated/en/505471468194980180/pdf/WPS7402.pdf>
- Dervişoğlu, Ferhat. 2016. "İhracatçı mülteciler." Hurriyet, August 29. <http://www.hurriyet.com.tr/ihracatci-multeciler-40211326>
- Devranlıoğlu, Nevzat. 2016. "Fridges and Flour: Syrian Refugees Boost Turkish Economy". Reuters, February 19. <http://www.reuters.com/article/us-mideast-crisis-turkey-economy-idUSKCN0VS1XR>
- Diğer, Osman Bahadır, et al. 2013. "Turkey And Syrian Afanasieva, Dasha. 2016. "In Turkey's Borderlands, Syrians Show Refugees' Economic Potential." Reuters, January 6. <http://in.reuters.com/article/mideast-crisis-refugees-turkey-test-idINKBN0UK25520160106>
- Akgündüz, Yusuf Emre, van den Berg, Marcel, Hassink, Wolter. 2015. The Impact of Refugee Crises on Host Labor Markets: The Case of the Syrian Refugee Crisis in Turkey." IZA Discussion Paper No. 8841
- Akmehmet, M. Hande, 2015. "The High Cost To Turkey Of The Syrian Civil War." Newsweek, December 10. <http://www.newsweek.com/high-cost-turkey-syrian-civil-war-403535>
- Alpaslan, İdil Bilgiç. 2012. "Suriye Krizi Türkiye Ekonomisini Nasil Etkiler?" TEPAV. http://www.tepav.org.tr/upload/files/1345630741-9.Suriye_Krizi_Turkiye_Ekonomisini_Nasil_Etkiler.pdf
- Akik, Güneş. 2017. "Turkey Badly Needs a Long-Term Plan for Syrian Refugees." Harvard Business Review, April 13 <https://hbr.org/2017/04/turkey-badly-needs-a-long-term-plan-for-syrian-refugees>
- B20 Turkey. 2015. "B20 SMEs and Entrepreneurship Taskforce Policy Paper." B20 Policy Papers, September. <http://www.g20.toronto.ca/b20/B20-2015-sme.pdf>
- Balkan, B., and Tumen, S. J. 2016. "Immigration and Prices: Quasi-Experimental Evidence from Syrian Refugees in Turkey." Journal of Population Economics 29: 657-686. doi:10.1007/s00148-016-0583-2
- Bila, Sibel Utku. 2014. "Businesses Boom as Syrians Put Down Roots in Turkey." Al-Monitor Turkey Pulse, December 12. <http://www.al-monitor.com/pulse/originals/2014/12/turkey-syrians-businesses-properties.html>
- Biner, Özge, Soykan, Cavidan. 2016. "Suriyeli Mültecilerin Perspektifinden Türkiye'de Yaşam." April, Sivil Düşün Report
- Cağaptay, Soner. 2014. "The Impact of Syria's Refugees on Southern Turkey." The Washington Institute for Near East Policy, Policy Focus 130 (Revised and Updated). https://www.washingtoninstitute.org/uploads/Documents/pubs/PolicyFocus130_Cagaptay_Revised3s.pdf
- Cali, Massimilian, Sekkarie, Samia. 2015. "Much ado about nothing? The economic impact of refugee invasions." Brookings <https://www.brookings.edu/blog/future-development/2015/09/16/much-ado-about-nothing-the-economic-impact-of-refugee-invasions>
- Cassidy, John. 2015. "The Economics of Syrian Refugees." The New Yorker, November 18. <http://www.newyorker.com/news/john-cassidy/the-economics-of-syrian-refugees>
- Ceritoğlu E., B. Gürcihan Yüncüler, H. Torun, S. Tümen. 2015. "The Impact of Syrian Refugees on Natives' Labor Market Outcomes in Turkey: Evidence from a Quasi-Experimental

- Suriyelilerin_Kaybolan_Emekleri..._7_Kisilik_aile_haftalik_250_TL_ile_geciniyor.html
- Orhan ,Oytun and Gündoğar, Sabiha Senyücel. 2015. "Effects of the Syrian Refugees on Turkey." ORSAM (195). <http://www.orsam.org.tr/files/Raporlar/rapor195/195eng.pdf> 49
- Özcan, Numan, 2016. "Promoting Decent Work For Syrians: The ILO Experience." *Turkish Policy Quarterly*, 15 (3): 37-42. http://turkishpolicy.com/files/articlepdf/promoting-decent-work-for-syrians-the-ilo-experience_en_9210.pdf
- Özpinar, Esra. 2015. "Trade Relations with Syria After the Refugee Influx." TEPAV (Economic Policy Research Foundation of Turkey). http://www.tepav.org.tr/upload/files/1460720443-3.Trade_Relations_with_Syria_after_the_Refugee_Influx.pdf
- Özpinar, Esra, Çilingir, Yasemin Satır, Düğündere, Ayşegül Taşöz. 2016. "Syrians In Turkey: Unemployment And Social Cohesion." Tepav Evaluation Note N201615. <http://www.tepav.org.tr/en/yayin/s/962>
- Öztürkler, Prof. Harun, Göksel, Prof. Türkmen. 2015. "The Economic Effects of Syrian Refugees on Turkey: A Synthetic Modeling." ORSAM (196). <http://www.orsam.org.tr/index.php/Content/Report/204?s=orsam%7Cenglish>
- Preston, Scott. 2016. "Lebanon Positions Itself as Hub for Syrian Reconstruction." *Al-Monitor*, September 19. <http://www.al-monitor.com/pulse/originals/2016/09/lebanon-hub-syria-reconstruction-war.html>
- Refugee Rights Turkey. 2014. "The Temporary Protection Regulation of October 22, 2014, Turkey." *Asylum Information Database (AIDA)*, October 22. <http://www.asylumineurope.org/reports/country/turkey/temporary-protection-regulation-22-october-2014>
- Reinl, James. 2016. "Syrian Refugees May Not Be Such a Burden on Turkey's Economy After All." *Middle East Eye*, April 15. <http://www.middleeasteye.net/news/syrian-refugees-not-such-burden-after-all-turkey-s-economy-498874060>
- Republic of Turkey Ministry of Development. 2016. "Medium Term Programme, 2017-2019." <http://www.mod.gov.tr/Pages/MediumTermPrograms.aspx>
- Republic of Turkey Prime Ministry Disaster and Emergency Management Presidency (AFAD). 2013. "Syrian Refugees in Turkey, 2013." AFAD Report. https://www.afad.gov.tr/upload/Node/3926/xfiles/syrian-refugees-in-turkey-2013_print_12_11_2013_eng.pdf
- Republic of Turkey Prime Ministry Disaster and Emergency Management Presidency (AFAD). 2016. "Turkey Response to Syria Crisis." AFAD, November 30. <https://www.afad.gov.tr/en/2601/Turkey-Response-to-Syria-Crisis>
- Republic of Turkey Prime Ministry Investment Support and Promotion Agency (ISPAT), Deloitte Consulting. 2014. "The Manufacturing Industry in Turkey." Republic of Turkey Prime Ministry Investment Support and Promotion Agency. <http://www.invest.gov.tr/en-US/infocenter/publications/Documents/MANUFACTURING.INDUSTRY.pdf>
- Kingdom of Bahrain. 2016. "SME Toolkit: Syria Overview." Ministry of Industry, Commerce, and Tourism. <http://bahrain.smetoolkit.org/bahrain/en/content/en/7339/Syria-Overview>
- Kızılbaba, Yılmaz. 2016. "Suriyeli işçi çalıştırılanlara gümrüksüz ihracat fırsatı." *Star*, July 11. <http://www.star.com.tr/ekonomi/suriyeli-isci-calistirilanlara-gumruksuz-ihracat-firsati-/haber-1124581>
- Lee, Laurence. 2016. "Turkey-Syria Business Booms as Conflict Continues." *Aljazeera*, March 14. <http://www.aljazeera.com/news/2016/03/turkey-syria-trade-booms-conflict-continues-160314150048463.html>
- Leigh, Karen, Suha Ma'ayeh. 2016. "Syrian Firms Take Refuge Abroad - and Create Jobs." *Wall Street Journal*, March 11. <https://www.wsj.com/articles/syrian-firms-fleeand-create-jobs-amid-the-refugee-crisis-1457712969>
- MacBride, Elizabeth. 2016. "An Antidote To Empathy Overload: The Inspiring Story Of Syrian Women Entrepreneurs." *Forbes*, November 28. <https://www.forbes.com/sites/elizabethmacbride/2016/11/28/syrian-women-entrepreneurs-still-export-aleppo-soap-but-theyve-lost-one-of-their-own/#4daf5cad1967>
- MacBride, Elizabeth. 2017. "Number Of Syrian Women Entrepreneurs Leaps As War Dismantles Barriers, Leaves Fewer Choices." *Forbes*, January 23. <https://www.forbes.com/sites/elizabethmacbride/2017/01/23/syrian-women-entrepreneurs-rising-as-war-opens-doors-and-leaves-fewer-choices/#185a04c83e14>
- Nielsen, Selin Yıldız. 2016. "Perceptions Between Syrian Refugees And Their Host Community." *Turkish Policy Quarterly*, 15 (3): 99-106. http://turkishpolicy.com/files/articlepdf/perceptions-between-syrian-refugees-and-their-host-community_en_8238.pdf
- Nowrasteh, Alex. 2016. "Economics of the Syrian Refugee Crisis." *CATO Institute* (blog). May 2. <https://www.cato.org/blog/economics-syrian-refugee-crisis>
- OECD, et al. 2016. "Economic Survey of Turkey 2016." *OECD Economic Surveys*. <http://www.oecd.org/eco/surveys/economic-survey-turkey.htm>
- OECD, et al. 2016. "Financing SMEs and Entrepreneurs 2016: An OECD Scoreboard." *OECD Publishing*. DOI: http://dx.doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2016-en
- OECD. 2016. "How Does Turkey Compare?" *OECD Employment Outlook*. <https://www.oecd.org/turkey/Employment-Outlook-Turkey-EN.pdf>
- OECD, et al. 2016. "SME Policy Index: Western Balkans and Turkey 2016: Assessing the Implementation of the Small Business Act for Europe." *OECD Publishing*: 250, 334, 341, 344. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264254473-en>
- Özüncü, Pinar. 2016. "In Turkey, the Syrian Bonanza: Family of 7 Lives for 250 TL per Week." *Cumhuriyet*, January 25. http://www.cumhuriyet.com.tr/haber/yazi_dizileri/470057/tr/en-US/infocenter/news/Pages/1303200914041.aspx
- Jackson, Lisa. 2017. "A Family of Syrian Refugees Have Launched Canada's Hottest Chocolate Company." *Saveur*, March 17. <http://www.saveur.com/peace-by-chocolate-syrian-refugee-chocolate-company-canada>
- Johnson, Daniel. 2016. "Syria envoy claims 400,000 have died in Syria conflict." *United Nations Radio*, April 22. http://www.unmultimedia.org/radio/english/2016/04/syria-envoy-claims-400000-have-died-in-syria-conflict/#.WUg9_1PyyuqB
- Kadkoy, Omar. 2017. "Syrians and Labor Market Integration – Dynamics in Turkey and Germany." *The German Marshall Fund of the United States (GMF)*, February 2. <http://www.gmfus.org/publications/syrians-and-labor-market-integration-dynamics-turkey-and-germany>
- Kadkoy, Omar. 2016. "'You shall not buy': Syrians and real estate ownership in Turkey." *Hurriyet Daily News*, November 21. <http://www.hurriyetdailynews.com/you-shall-not-buy-syrians-and-real-estate-ownership-in-turkey.aspx?pageID=238&nID=106353&NewsCatID=345>
- Kahraman, Erhan. 2017. "Syrian Entrepreneur's Startup is Trying to Compete with Skype... in the Afterlife!" *Daily Sabah*, February 8. <https://www.dailysabah.com/feature/2017/02/08/syrian-entrepreneurs-startup-is-trying-to-compete-with-skype-in-the-afterlife>
- Kallick, David Dyssegaard; Roldan, Cyierra; Mathema, Silva. 2016. *Syrian Immigrants in the United States*. Center for American Progress, December 13. <https://www.americanprogress.org/issues/immigration/reports/2016/12/13/294851/syrian-immigrants-in-the-united-states-a-receiving-community-for-todays-refugees>
- Karakaya, Kerim. 2016. "Syrian Refugees Boost Turkish Economy, but for How Long?" *Al-Monitor*, April 6. <http://www.al-monitor.com/pulse/originals/2016/04/turkey-syria-refugees-boost-economy-but-for-how-long.html>
- Karasapan, Ömer. 2016. "The Impact of Syrian Businesses in Turkey." *Brookings Institute*, March 16. <https://www.brookings.edu/blog/future-development/2016/03/16/the-impact-of-syrian-businesses-in-turkey>
- Kaya, A. 2016. "Vulnerability Assessment of Syrian Refugees in Istanbul." *Centre for Policy and Research on Turkey (ResearchTurkey)* 5 (8): 38 – 43. <http://researchturkey.org/?p=12786>
- Kaymaz, Timur. 2016. "Syrians in Turkey: Economics of Integration." *Alsharq Forum*, September 6. <http://www.sharqforum.org/2016/09/06/syrians-in-turkey-the-economics-of-integration>
- Keay, Justin. 2016. "Europe Rises to Turkey's SME Challenges." *Global Finance*, December 8. <https://www.gfmag.com/magazine/december-2016/europe-rises-turkeys-sme-challenges>
- unregistered economy: Study" *Hurriyet Daily News*, January 2016. <http://www.hurriyetdailynews.com/turkey-worst-in-oecd-for-unregistered-economy-study.aspx?pageID=238&nID=94026&NewsCatID=347>
- Çıduygu, Ahmet. 2015. "Syrian Refugees In Turkey The Long Road Ahead." *Migration Policy Institute Report for the Transatlantic Council on Migration*. <http://www.migrationpolicy.org/research/syrian-refugees-turkey-long-road-ahead>
- İTCA ve Göç Araştırmaları Merkezi (İGAM). 2013. "Sivil Toplum Örgütlerinin Türkiye'deki Suriyeli Mülteciler İçin Yaptıkları Çalışmalar ile İlgili Rapor." *Research Centre on Asylum and Migration Report on the Activities of Non Governmental Organisations for Syrian Refugees in Turkey*. <http://www.igamder.org/wp-content/uploads/2012/06/Suriye-STK-Raporu.pdf>
- IMPACT, United Cities and Local Governments (UCLG), Cités Unies France. 2016. "Cities in Crisis Consultations- Gaziantep, Turkey." *IMPACT, United Cities and Local Governments (UCLG), Cités Unies France*. https://www.uclg.org/sites/default/files/cities_in_crisis_consultations_-_gaziantep.pdf
- International Labour Organization. 2017. "Investors from Anıurfa and Syria Join Forces for Employment." *ILO*, March 1. http://www.ilo.org/ankara/news/WCMS_546065/lang--en/index.htm
- International Labour Organization. 2016. "Joint workshop by ILO Office for Turkey and Syrian Friendship Association: Syrian Workers', Employers' and Entrepreneurs' Problems Encountered in the Labour Market and Solutions" *ILO*, June 24. http://www.ilo.org/ankara/news/WCMS_493937/lang--en/index.htm
- International Labour Organization. 2016. "Workshop On Problems Faced By Syrian Workers, Employers And Entrepreneurs In Labour Market And Suggestions For Solution Overall Evaluation." *ILO Workshop Report*, October 20. http://www.ilo.org/ankara/publications/WCMS_533056/lang--en/index.htm
- Invest in Turkey. 2017. "Incentives." *Invest in Turkey: Investment Support and Promotion Agency of Turkey*. <http://www.invest.gov.tr/en-US/investmentguide/investorsguide/Pages/Incentives.aspx>
- Invest in Turkey. 2017. "Investment Zones." *Invest in Turkey: Investment Support and Promotion Agency of Turkey*. <http://www.invest.gov.tr/en-US/investmentguide/investorsguide/Pages/SpecialInvestmentZones.aspx>
- Invest in Turkey. 2017. "TR Snapshot." *Invest in Turkey: Investment Support and Promotion Agency of Turkey*. <http://www.invest.gov.tr/en-US/turkey/factsandfigures/Pages/TRSnapshot.aspx>
- Invest in Turkey. 2009. "Turkey aims to raise trade with Syria to USD 10 billion." *Invest in Turkey: Investment Support and Promotion Agency of Turkey*, March 13. <http://www.invest.gov>

- More Entrepreneurial?" Harvard Business Review, October 27. <https://hbr.org/2016/10/why-are-immigrants-more-entrepreneurial>
- Willis-Ertur, Sarah, Vader, Jennie. 2014. "More Than Meets the Evil Eye: Business Practices and Constraints of SMEs in Turkey." The Fletcher School at Tufts University, Student Reports. http://fletcher.tufts.edu/~media/Fletcher/Microsites/IBGC/Student%20Research/MoreThanMeetsTheEvilEye_WEB.pdf
- Woetzal, Jonathan, Madgavkar, Anu, Rifai, Khaled, et al. 2016. "Global Migration's Impact and Opportunity." McKinsey & Company, McKinsey Global Institute. <http://www.mckinsey.com/Global-Themes/Employment-and-Growth/Global-migrations-impact-and-opportunity>
- Wood, Josh. 2016. "Syrian Businesses Offer Solace to Refugees in Turkey." The National, September 3. <http://www.thenational.ae/world/middle-east/syrian-businesses-offer-solace-to-refugees-in-turkey#full>
- World Bank. 2017. "Despite the War, the Syrian Diaspora Begins to Organize Reinvestment." World Bank Feature Story, April 7. <http://www.worldbank.org/en/news/feature/2017/04/07/despite-the-war-the-syrian-diaspora-begins-to-organize-reinvestment>
- World Bank. 2017. "Doing Business 2017." <http://www.doingbusiness.org/rankings>
- World Bank. 2013. "Enterprise Surveys." <http://www.enterprisesurveys.org/data/exploreeconomies/2013/turkey#workforce>
- World Bank. 2015. "Turkey's Response to the Syrian Refugee Crisis and the Road Ahead." World Bank Group: Social Urban, Rural and Resilience. <http://documents.worldbank.org/curated/en/583841468185391586/pdf/102184-WP-P151079-Box394822B-PUBLIC-FINAL-TurkeysResponseToSyrianRefugees-eng-12-17-15.pdf>
- World Bank. 2016. "Turkey's SMEs Prosper Through Islamic Financing." World Bank Feature Story, September 12. <http://www.worldbank.org/en/news/feature/2016/09/12/turkeys-smes-prosper-through-islamic-financing>
- World Bank. 2017. "Turkey SME Energy Efficiency Project." World Bank Projects & Operations, April 20. <http://projects.worldbank.org/P122178/turkey-sme-energy-efficiency?lang=en>
- World Bank Development Research Group. 2011. Small vs. Young Firms Across the World, World Bank. <http://documents.worldbank.org/curated/en/478851468161354807/pdf/WPS5631.pdf>
- World Bulletin News Desk. 2014. "Syrian Businessmen Boost Investments in Turkey." World Bulletin, July 18. <http://www.worldbulletin.net/haber/140953/syrian-businessmen-boost-investments-in-turkey>
- World Economic Forum, Insight Report. 2016. "The Global Gender Gap Report 2016" World Economic Forum. <http://www.weforum.org/reports/global-gender-gap-report-2016>
- system/uploads/attachment_data/file/498038/Supporting_Syria_the_Region_London_2016_-_Turkey_Statement.pdf
- Tent Foundation. 2016. "Public Perceptions of the Refugees Crisis: Phase II, Qualitative Insight for Turkey." TENT Foundation. https://static1.squarespace.com/static/55462dd8e4b0a65de4f3a087/t/57674d99e3df28336038622d/1466387875719/TENT_QUAL_Turkey_V3.pdf
- Turkish Labor Law. 2016. "Turkey Grants Work Permit For Syrian Refugees." Turkish Labor Law, January 19. <http://turkishlaborlaw.com/news/%20legal-news/362turkey-grants-work-permit-for-syrian-refugees>
- Türkiye İstatistik Kurumu. 2016. "İl Bazında Gayrisafi Yurtiçi Hasıla, 2004-2014." Türkiye İstatistik Kurumu Issue 24920. <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24920>
- TIM. 2016. "Ekonomi ve Dış Ticaret Raporu." TIM. http://www.tim.org.tr/files/downloads/Raporlar/Tim_Ekonomi_Raporu_2016.pdf
- TIM. 2016. "İhracatın Yıllar içindeki Gelişimi 2001-2015." TIM. http://www.tim.org.tr/files/downloads/AR-GE/ihracatin_gelisimi_2001_2015.pdf
- TIM. 2017. "Türkiye İhracatı 2017 Yılında 155 Milyar Dolara Yükselecek." TIM, January 3. <http://www.tim.org.tr/tr/basin-odasi-gundem-turkiye-ihracati-2017-yilinda-155-milyar-dolara-yukselecek.html>
- UNDP, ILO, WFP. 2017. "Jobs Make the Difference: Expanding Economic Opportunities for Syrian Refugees and Host Communities." Multi-Country Economic Opportunity Assessment. United Nations Development Programme, International Labour Organization, World Food Programme. <https://www.jobsmakethedifference.org>
- UNHCR (United Nations High Commissioner for Refugees). 2014. "145,000 Syrian Refugee Women Fight for Survival as they Head Families Alone." UNHCR Press Release, July 8. <http://www.unhcr.org/en-us/news/press/2014/7/53ba6b066/145000-syrian-refugee-women-fight-survival-head-families-alone.html>
- UNHCR. "Frequently Asked Questions on Work Permits for Beneficiaries of Temporary Protection." data.unhcr.org/syrianrefugees/download.php?id=12085
- UNHCR. 2016. "Syria Regional Refugee Response: Inter-agency Information Sharing Portal." 3RP. <http://data.unhcr.org/syrianrefugees/regional.php>
- UNHCR. 2017. "Turkey Livelihoods External Update." UNHCR Thematic Update. data.unhcr.org/syrianrefugees/download.php?id=12958
- Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey. 2017. <https://tobb.org.tr/BilgiErisimMudurlugu/Sayfalar/Eng/KurulanKapananSirketistatistikleri.php>
- Vandor, Peter; Franke, Nikolaus. 2016. "Why are Immigrants
- Rosenlund, Stephen, Tabbaa, Ayman. 2016. "Entrepreneurship has become a beacon of hope in Wartorn Syria." CNBC The Global Entrepreneurial Revolution, November 17. <http://www.cnbc.com/2016/11/17/entrepreneurship-has-become-a-beacon-of-hope-in-wartorn-syria.html>
- Sahoo, Sananda. 2013. "Capital Impact of Syria's War." The National, August 15. <http://www.thenational.ae/business/industry-insights/the-life/capital-impact-of-syrias-war>
- Sarıoğlu, Bülent. 2016. "Academic Warns of Integration Problems Due to Low-Skilled Syrians in Turkey." Hurriyet Daily News, March 12. <http://www.hurriyetdailynews.com/academic-warns-of-integration-problems-due-to-low-skilled-syrians-in-turkey.aspx?pageID=238&nID=96321&NewsCatID=347>
- SESRIC. 2016. "Report of the Workshop on Syrian Refugees: Prospects and Challenges." Statistical Economic and Social Research and Training Centre for Islamic Countries (SESRIC). <http://www.sesric.org/files/article/543.pdf>
- Sema, Handan. 2015. "Suriyeli firma sayısı 10 bini aştı," Dünya, September 2. <http://www.dunya.com/gundem/suriyeli-firma-sayisi-10-bini-asti-haberi-290981>
- Sharma, Suraj. 2016. "Syrian Entrepreneurs Start Afresh in Turkey." Middle East Eye, March 4. <http://www.middleeasteye.net/news/syrian-entrepreneurs-start-afresh-turkey-45562013>
- Sharrack, Rami H. 2016. "Promoting Business Formality for Syrian Entrepreneurs in Gaziantep." Syrian Economic Forum (SEF) Presentation, Gaziantep, November 18
- Sirt, Timur. 2016. "Entrepreneurs Pitch in with Syrian Refugees in Turkey." Daily Sabah, November 4. <https://www.dailysabah.com/life/2016/11/05/entrepreneurs-pitch-in-with-syrian-refugees-in-turkey>
- Srivastava, Mehul. 2016. "Syrian Refugee Entrepreneurs Boost Turkey's Economy." Financial Times, May 16. <https://www.ft.com/content/93e3d794-1826-11e6-b197-a4af20d5575e>
- Staton, Bethan. 2016. "Turkey's 'Little Syria' Where Sweets and Ice Cream Businesses Give Refugees a New Start." International Business Times, May 14. <http://www.ibtimes.co.uk/turkeys-little-syria-where-sweets-ice-cream-businesses-give-refugees-new-start-1557922>
- Sufian Bayram, Ahmad. 2017 "Entrepreneurship in Conflict Zones: Insights on the Startups in Syria." Ahmad Sufian Bayram. https://ahmadsb.com/books/entre-in-conflict-zone/#download_study
- Sullivan, Kevin. 2013. "As Syrian War Shuts Down Trade Routes, Turkish Business Improvises." The Washington Post, May 24. https://www.washingtonpost.com/world/middle_east/as-syrian-war-shuts-down-trade-routes-turkish-business-improvises/2013/05/24/23fbd216-c152-11e2-bfdb-3886a561c1ff_story.html?utm_term=.93dfc2e4b041
- Supporting Syria & the Region. 2016. "London Conference – Turkey Statement." Supporting Syria Conference 2016, London, February 4. <https://www.gov.uk/government/uploads/>

الملحق الخامس: الهوامش

¹ يشير التقرير إلى الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة، وذلك للتمييز بين الشركات الصغيرة والمتوسطة الأخرى في تركيا، وتلك التي قام بتأسيسها / يملكها السوريون في البلاد، بشكل كبير منذ بداية الحرب السورية. وعندما تكون الشركات مسجلة في تركيا، فلا يوجد أي تمييز قانوني بين هذه الكيانات والشركات الصغيرة والمتوسطة الأخرى العاملة في تركيا.

² Daniel Johnson, 2016، يتم تقديره من قبل مبعوث الأمم المتحدة الخاص في آب 2016. (تم الاطلاع عليها في 15 حزيران، 2017)

³ أرقام مفوضية الأمم المتحدة لشؤون اللاجئين، الاستجابة للسوريين اللاجئين، http://data.unhcr.org/syrianrefugees/regional.php ولجنة الإنقاذ الدولية (IRC)

⁴ Wood, Josh. 2016.

⁵ Gobat, Jeanne, Kostial, Kristina, 2016. وبشكل أكثر تحديداً، تأثرت المراكز الصناعية السورية في حلب وحمص وضواحي دمشق بشكل كبير بالصراع، ونقص المواد وتدمير البنى التحتية، فضلاً عن القيود المفروضة على التجارة والتمويل، مما جعلها مناطق غير مناسبة للأعمال التجارية.

⁶ World Bulletin News Desk. 2014.

⁷ Sema, Handan. 2015.

⁸ اتحاد الغرف والتبادلات السلعية في تركيا، 2017. تم الحساب من “إحصائيات الشركة/التصفيات” والتي تم الإبلاغ عنها من قبل TOBB، (تم الاطلاع عليها في 23 أيار 2017). رتبة الاستثمار الأجنبي من عدد الشركات التي إنشأؤها، وليس المبلغ الإجمالي لرأس المال.

⁹ اتحاد الغرف والتبادلات السلعية في تركيا، 2017. البيانات المقدرة من الأشهر الأربعة الأولى من عام 2017، من قبل TOBB “إحصائيات الشركة/التصفيات”، (تم الاطلاع عليها في 23 أيار 2017).

¹⁰ وفقاً لدراسة أجريت في عام 2013 من قبل AFAD وكالة إدارة الكوارث والطوارئ في تركيا.

¹¹ Karasapan, Omer. 2016.

¹² Collier, Paul, Betts, Alexander. 2017.

¹³ Erdoğān, M. 2015.

¹⁴ Asik, G. 2017.

¹⁵ رئاسة الوزراء في جمهورية تركيا، إدارة الكوارث الطوارئ (2016). AFAD.

¹⁶ مجموعة الأزمات. 2016.

¹⁷ مجموعة البنوك الدولية للبحوث الإنمائية. 2011

¹⁸ اتحاد الغرف والتبادلات السلعية في تركيا، 2017. تم الحساب من “إحصائيات الشركة/التصفيات” والتي تم الإبلاغ عنها من قبل TOBB، (تم الاطلاع عليها في 23 أيار، 2017).

¹⁹ برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، منظمة العمل الدولية، برنامج الأغذية العالمي. 2017. يستشهد تقرير (Jobs Make Difference) بهذه الأرقام بالاعتماد على المقابلات. وهناك أيضاً تقديرات أعلى: يقول مستشار سوري في تركيا بأن “10 مليار دولار [من الأموال السورية] قد تدفقت إلى المقاطعات الجنوبية في تركيا خلال السنوات الثلاث الماضية، ويتم استثمار معظمها الآن في الأعمال التجارية”.

²⁰ Woetzal, Jonathan, et al. 2016.

²¹ Vandor, Peter; Franke, Nikolaus. 2016.

²² Rosenlund, Stephen; Tabbaa, Ayman. 2016.

²³ Kallick, David Dyssegaard; Roldan, Cyierra; Mathema, Silva. 2016.

²⁴ البنك الدولي. نيسان 2017. “على الرغم من الحرب، بدأ الشتات السوري في تنظيم إعادة الاستثمار” قام البنك الدولي بإطلاق مبادرة لتسهيل وتنظيم والتنسيق بين مجتمع الشتات السوري.

²⁵ ملخص من قبل مراجعات البنك الدولي، ومنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، وكالة دعم وتشجيع الاستثمار التركية. 2016. ما لم يتم ذكر خلاف ذلك.

²⁶ Cassidy, John. 2015. Cali, Massimilian, Sekkarie, Samia. 2015.

²⁷ Devranoglu, Nevzat. 2016.

²⁸ Erdoğan, M. 2015.

²⁹ مجموعة الأزمات. 2016.

³⁰ Özpinar, Esra. 2015.

³¹ Afanasieva, Dasha. 2016.

³² Karakaya, Kerim. 2016.

³³ Balkan, B. & Tumen, S. J. 2016.

³⁴ Hürriyet Daily News., 2016. “تركيا الأسوأ في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي للاقتصاد غير المسجل: دراسة”

³⁵ البنك الدولي. 2015

³⁶ Orhan, Oytun, و Gündoğar, Sabiha Senyücel. 2015.

³⁷ مجموعة الأزمات. 2016.

³⁸ Erdoğān, M. 2015.

³⁹ Gaziantep Ortak Akil Platformu (منصة العقل المشترك لغازي عينتاب). 2015.

⁴⁰ Türkiye İstatistik Kurumu. 2016.

⁴¹ TIM. 2016. “İhracatın Yıllar içindeki Gelişimi 2001-2015”، 62 شركة بين أعلى 1000 شركة مصدرة في تركيا من غازي عينتاب، 442 من إسطنبول.

⁴² Türkiye İstatistik Kurumu. 2016. البيانات في هذا القسم هي من المعهد التركي للإحصاءات، وسكان المقاطعات حسب السنوات. (تم الاطلاع عليها في 4 نيسان، 2017).

⁴³ البيانات الواردة في هذا القسم هي من المديرية العامة لإدارة الهجرة، إدارة اللاجئين السوريين، وزارة الداخلية. (تم الاطلاع عليها في 31 أيار، 2017).

⁴⁴ البيانات الواردة في هذا القسم هي من المعهد التركي للإحصاءات، معدلات البطالة حسب المنطقة (المستوى 1)، والمدينة (المستوى 2)، المعهد التركي للإحصاءات، (تم الاطلاع عليها في 4 نيسان، 2017)

⁴⁵ Gobat, Jeanne, Kostial, Kristina.. 2016.

⁴⁶ الاستثمار في تركيا. 2009. “تنوي تركيا رفع التجارة مع سوريا إلى 10 مليار دولار”.

⁴⁷ DEIK (مجلس العلاقات الاقتصادية الخارجية). 2017.

⁴⁸ Gobat, Jeanne, Kostial, Kristina.. 2016

⁴⁹ Sahoo, Sananda. 2013.

⁵⁰ Gobat, Jeanne, Kostial, Kristina. 2016.

⁵¹ المعهد العالمي لريادة الأعمال والتنمية. 2017. تم جمع البيانات الواردة في هذا القسم من قبل GEDI (مؤشر ريادة الأعمال العالمي). (تم الاطلاع عليها في 27 آذار، 2017).

⁵² الجمعية العالمية لأبحاث الأعمال التجارية. 2017.

⁵³ Kadkoy, Omar. 2017.

⁵⁴ Gonultas, Bahattin. 2017.

⁵⁵ Kadkoy, Omar. 2017.

⁵⁶ قانون العمل التركي. 2016. المتطلبات للأجانب الأخرين في تركيا (على سبيل المثال،أي من غير الخاضعين للحماية المؤقتة) هي أخفض: في مكان العمل الذي يجب أن يحصل على تصريح عمل، يجب توظيف خمسة أشخاص على الأقل من مواطني الجمهورية التركية لكل موظف أجنبي.

⁵⁷ اتحاد الغرف والتبادلات السلعية في تركيا. 2017. تم الحساب من “إحصائيات الشركة/التصفيات” والتي تم الإبلاغ عنها من قبل TOBB، (تم الاطلاع عليها في 23 أيار، 2017).

⁵⁸ برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، منظمة العمل الدولية، برنامج الأغذية العالمي. 2017. يستشهد تقرير (Jobs Make Difference) بهذه الأرقام بالاعتماد على المقابلات. وهناك أيضاً تقديرات أعلى: يقول مستشار سوري في تركيا بأن “10 مليار دولار [من الأموال السورية] قد تدفقت إلى المقاطعات الجنوبية في تركيا خلال السنوات الثلاث الماضية، ويتم استثمار معظمها الآن في الأعمال التجارية”.

⁵⁹ اتحاد الغرف والتبادلات السلعية في تركيا. 2017. تم الحساب من “إحصائيات الشركة/التصفيات” والتي تم الإبلاغ عنها من قبل TOBB، (تم الاطلاع عليها في 23 أيار، 2017).

⁶⁰ Kaymaz, Timur. 2016.

⁶¹ Sema, Handan. 2015.

⁶² Erdoğān, M. 2015. “ترتفع نسبة الشكاوى من السكان المحليين الذين يعتقدون أن السوريين يتسببون “باقتصاد غير رسمي” وأنهم لا يقومون بدفع الضرائب، مما يتسبب بالاعتداء على السكان المحليين.”

⁶³ منظمة العمل الدولية. 2017. منظمة العمل الدولية. 2016.

⁶⁴ مجموعة الأزمات. 2016.

⁶⁵ من الأمثلة على ذلك، برنامج التدريب على المشاريع التابع لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائيمنظمة (Habitat / IMECE)، وبرنامج دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة التابع للمصرف الدولي الأوروبي للإنشاء والتعمير.

⁶⁶ برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، منظمة العمل الدولية، برنامج الأغذية العالمي.2017.

⁶⁷ لم يكن على دراية بالقانون التركي في ذلك الوقت، كان عليه أن يقبل هذا الرد من موظفي المعرض. ومع ذلك و كرائد أعمال مثابر، ذلك فقد ذهب كزائر، وكان قادراً على بيع أكثر من 12 شقة للزوار الآخريين من منطقة الخليج العربي.

⁶⁸ ثلاث من الشركات في العينة لم تقبل بتقديم أرقام الموظفين، لذلك تم استبعادها من هذا الرقم، وجميع التحليلات التي سترد لاحقاً والتي تشير إلى تفاصيل أحجام الشركات الصغيرة والمتوسطة. انظر الملحق الثاني للمزيد من التفاصيل: المنهجية.

⁶⁹ وقد تم احتساب مجموع عدد الموظفين بإضافة عدد الموظفين بدوام كامل وجزئي بمعدل 0.5 لكل مكافئ دوام كامل (FTE). يمكن لعدد الموظفين أن يشمل أو لاء يشمل أصحاب الأعمال. ويتم تعيين فئات أعداد الموظفين وفقاً لتعريف الشركات الصغيرة والمتوسطة المعتمد من قبل الحكومة التركية. وتتطلب استراتيجية أخذ العينة من الشركات أن يكون لديها موظف واحد على الأقل بدوام كامل، وبالتالي تكون الفئة من

الشركات الصغرة 9-1 موظفين. للمزيد من التفاصيل، انظر الملحق الثاني: المنهجية.

⁷⁰ يستند هذا الرقم إلى الردود التي تقدمها الشركات التجارية والتي ذكرت صراحة أنها تشارك في “الصادرات”، لذلك فهي من المرجح أن تكون أقل من قيمتها الحقيقية. أما الردود الأخرى مثقل قاعدة العملاء، والفرص المتاحة، فتشير إلى تركيز أكبر من الشركات الموجه نحو التصدير.

⁷¹ أحد المستجيبين (من أصل 230)، كان ممثل بدراية كاملة عن صاحب العمل بسبب سفره و أجاب عن الاستبيان نيابة عن صاحب العمل.

⁷² كان رجال الأعمال هؤلاء يبحثون عن فرص خارج سوريا قبل الحرب، واقاموا علاقات مع تركيا، على الرغم من أنه من غير الواضح ما إذا كانوا يعيشون ويعملون في تركيا بشكل مستمر طحوال تلك الفترة.

⁷³ تشير تعليقات أصحاب المصلحة إلى أن أصحاب المشاريع السوريين، وخاصة من شمال سوريا، لديهم علاقات تجارية قوية مسبقة مع غازي عينتاب وباقي المناطق الحدودية.

⁷⁴ Gobat, Jeanne, Kostial, Kristina. 2016.

⁷⁵ حقوق اللاجئين في تركيا. 2014.

⁷⁶ Gautier, Bruno Gizon, Adrien. 2017. تتفق هذه النتيجة مع مستويات التعليم التي تمت ملاحظتها في دراسة أجدرتها / Habitat UNHCR 150J من اللاجئين. (93% من السوريين)، والتي صدرت في كانون الثاني 2017، حيث أن “62% من العينة التحقوا بالتعليم العالي مقابل 33% في سوريا”. ومن المعروف أيضاً أن سوريا قبل الحرب كانت أحد أعلى النسب من السكان تعليماً في المنطقة.

⁷⁷ Erdoğān, M. 2015.

⁷⁸ Kadkoy, Omar. 2016.

⁷⁹ أشارت مناقشات منظمة العمل الدولية مع الشركات السورية في حزيران 2016 إلى أنه “يعاني السوريين من المشاكل عند محاولات فتح الحسابات المصرفية على الرغم من الترتيبات التشريعية واللوائح ذات الصلة، وهناك حاجة إلى إعلام المصارف بهذا الأمر.” وهو ما ورد أيضاً في محادثاتنا مع أصحاب المصلحة والشركات الصغيرة والمتوسطة.

⁸⁰ البنك الدولي. 2013. في الواقع هذا المعدل أعلى من المعدلات التي تم الإبلاغ عنها من قبل الشركات التركية، 79% منها تمتلك حسابات مصرفية جارية أو حسابات ادخار، وفقاً لدراسة قام بها البنك الدولي في عام 2013، وبنسبة أقل من 67% في شرق وجنوب الأناضول، حيث تقع مدينة غازي عينتاب. البيانات الواردة في هذا القسم هي من دراسات استبيانات الشركات، للبنك الدولي (تم الاطلاع عليها في 6 نيسان، 2017).

⁸¹ Gautier, Bruno Gizon, Adrien. 2017. أشارت دراسة /Habitat UNHCR 150J للاجئ (93% سوري)، في كانون الثاني 2017، بأن “34% من المستجيبين يقومون باستخدام الطرق غير الرسمية (الحوالات) لإرسال أموالهم إلى البلد الأم”.

⁸² Sharrack, Rami H.2016. في المسح الاستبيان السابق الذي أجراه المنتدى الاقتصادي السوري، لم يحصل أي من 958 من المستجيبين على تمويل من البنوك، وبالمثل، تشير دراسة / Habitat / UNHCR إلى أنه لم تحصل أي من الشركات الـ 37 المسجلة التي شملتها الدراسة على أي قرض من مؤسسة مالية رسمية.

⁸³ Gautier, Bruno Gizon, Adrien. 2017. هناك بعض الدلائل على أن السوريين لديهم خبرة في الحصول على قروض بدون فائدة. وفي المسح الاستبيان الذي أجرته Habitat / UNHCR أعلاه، قال 10% من المستجيبين، الذين اقترضوا أموالاً، من أصدقائهم وأقربائهم وليس من المؤسسات المالية في تركيا، بأن 91% منهم لم يدفعوا أي فائدة، واقترضوا بنسبة كبيرة دون ضمانات. وقد قام البنك الدولي في تركيا بزيادة فرص الحصول على التمويل الإسلامي، والذي لا يتضمن فوائد، كما أشارت مصادر أخرى

عديدة إلى أن هذا الخيار هو أمر متزايد للشركات في تركيا، وقد تستفيد منها الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة في تركيا أيضاً. البنك الدولي، قصة مميزة. 2016.

⁸⁴ البنك الدولي. 2013. البيانات الواردة في هذا القسم هي من دراسات مجموعة البنك الدولي، استبيانات الشركات (تم الاطلاع عليها في 6 نيسان، 2017).

⁸⁵ البنك الدولي. 2013. التفاوت الإقليمي أعلى بكثير بالنسبة للشركات في تركيا، بشكل عام: في حين أن 8.7% فقط من الشركات الداخلة في عينة الدراسة للبنك الدولي تعتبر الوصول إلى التمويل هو عائق رئيسي، ترتفع هذه النسبة إلى 53.2% في شرق وجنوب شرق تركيا (حيث تقع مدينة غازي عنتاب، فضلاً عن المدن الأخرى الرئيسية التي تستقبل اللاجئين السوريين).

⁸⁶ Willis-Ertur, Sarah, Vader, Jennie. 2014.

⁸⁷ في حين أن السؤال السابق يهدف إلى تقييم الدعم المتاح للأعمال السورية في تركيا، فإن المقصود هنا أن يكون الوضع أكثر عمومية، بما في ذلك الخبرة التدريبية في سوريا.

⁸⁸ مبادرة ربط الأعمال – تركيا. 2017

⁸⁹ البنك الدولي. 2017. “مشروع كفاءة الطاقة للشركات الصغيرة والمتوسطة في تركيا”.

⁹⁰ منظمة التعاون والتنمية (et al. 2016, OECD). “مؤشر سياسة الشركات الصغيرة والمتوسطة: غرب البلقان وتركيا 2016: تقييم تنفيذ قانون الأعمال التجارية الصغيرة لأوروبا”.

⁹¹ Sharrack, Rami H. 2016. تشير دراسة مسبقة من قبل المنتدى الاقتصادي السوري لما يقارب 1000 شركة رسمية وغير رسمية في غازي عنتاب إلى هذه الحاجة بشكل كبير، حيث أشارت 88% في الشركات أنها ليست على دراية بالقانون التجاري التركي.

⁹² البنك الدولي. 2015.

⁹³ مفوضية شؤون اللاجئين. 2014.

⁹⁴ تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي. 2016. مشاركة الإناث في سوق العمل تشكل 32.5% وهي أدنى المعدلات بين دول منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، وتحتل تركيا مرتبة 129 من أصل 144 في المشاركات الاقتصادية، وفقاً لتقرير المنتدى الاقتصادي العالمي. 2016. الفجوة بين الجنسين.

⁹⁵ منظمة التعاون والتنمية (et al. 2016, OECD). “مؤشر سياسة الشركات الصغيرة والمتوسطة: غرب البلقان وتركيا 2016: تقييم تنفيذ قانون الأعمال التجارية الصغيرة لأوروبا”.

⁹⁶ تزيد النسبة إلى أكثر من 100% حيث يمكن أن يقدم المستجيبون إجابات متعددة.

⁹⁷ Sharrack, Rami H. 2016. . تشير دراسة مسبقة من قبل المنتدى الاقتصادي السوري لما يقارب 1000 شركة رسمية وغير رسمية في غازي عنتاب في عام 2016، حيث أشار 93% من المشاركين إلى الرغبة في البقاء في تركيا.

⁹⁸ قانون العمل التركي. 2016. “في حال استطاع صاحب العمل إثبات عدم وجود مواطن تركي قادر على أداء الوظيفة التي يقوم بها العامل الأجنبي، يمكن إسقاط قانون حصص التوظيف هذا”.

⁹⁹ منظمة التعاون والتنمية (et al. 2016, OECD). “مؤشر سياسة الشركات الصغيرة والمتوسطة: غرب البلقان وتركيا 2016: تقييم تنفيذ قانون الأعمال التجارية الصغيرة لأوروبا” في تركيا تعتبر المشتريات العامة معلنة بشكل جيد، بما في ذلك، على شبكات الانترنت، فضلاً عن توفير التدريب والدعم للمشاريع الصغيرة والمتوسطة.

¹⁰⁰ جميع الأرقام مأخوذة من TIM (جمعية المصدرين الأتراك).

¹⁰¹ Export.gov. 2016.

¹⁰² الاستثمار في تركيا. “TR Snapshot”

¹⁰³ Daily Sabah. 2017.

¹⁰⁴ Doğan, Zülfikar. 2017.

¹⁰⁵ المفوضية الأوروبية. 2016. جميع بيانات الشركات الصغيرة والمتوسطة في تركيا الواردة في هذا القسم هي من ورقة الحقائق الخاصة بالمفوضية الأوروبية، SBA، تركيا. (تم الاطلاع عليها في 27 آذار 2017).

¹⁰⁶ منظمة التعاون والتنمية (2016, OECD). “تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة، ورجال الأعمال 2016”

¹⁰⁷ وزارة التنمية في الجمهورية التركية. 2016.

¹⁰⁸ ممارسة الاعمال التجارية في تركيا. ومن ناحية أخرى، أشار بعض أصحاب المصلحة الذين قابلناهم إلى أنه على الرغم من وجود التشريعات والسياسات دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة، لم يتم بذل الكثير من الجهود لتقييم فعاليتها أو قياس تأثيرها.

¹⁰⁹ باستثناء شخص واحد، حيث قام صاحب العمل، بسبب السفر، بتعيين ممثل مطلع عنه للرد على ^{الدراسة}.

¹¹⁰ تمت إعادة الإخراج من قبل منظمة “بيلدينغ ماركيتس” استناداً إلى جدول منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، وتحويل ارقام اليورو، إلى دولار بسعر صرف 0.94 و 3.146، على التوالي. منظمة التعاون والتنمية (2016, et al. OECD).

¹¹¹ كشفت هذه العملية عن فجوات في بيانات العضوية لغرف التجارة، حيث كانت هذه المعلومات إما مفقودة أو تمت إحالتها إلى المحاسب الممثل لعدة شركات.

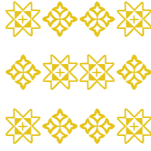
¹¹² وعلى الرغم من عدم إجراء المقابلات معهم، تم بذل العديد من الجهود لإدخال آراء أصحاب المصلحة الإضافيين، وعلى الأخص لجنة KOSGEB و UNHCR بالاعتماد على مشاورات الأطراف الثالثة، والبحوث المكتبية. وعلاوة على ذلك، جرت محادثات مع كيانات إضافية بقيت مجهولة.

¹¹³ الشركات المدرجة في مناقشات الطاولة المستديرة لديها تقريبا 100 موظف، 17.5 في المتوسط. وحتى مع وجود عدد قليل من الموظفين، تمت دعوة بعض الشركات استناداً إلى صفاتها وخبراتها الأخرى، كما تشير البيانات والتعليقات التي تم تقديمها للدراسة.

¹¹⁴ وكالة دعم وتشجيع الاستثمار التركية (ISPAT). 2014.

¹¹⁵ منظمة التعاون والتنمية (2016, et al. OECD). “المسح الاقتصادي لتركيا 2016”

¹¹⁶ Star, 11 Yaşar, Kızıldağ. 2016. تموز.



القصة من جانب آخر

تقييم سوق المشاريع السورية الصغيرة
والمتوسطة الحجم في تركيا

June 2017

“افعل ما تحبه، استخدم المعرفة والمهارات وقم بما تجيده بأفضل شكل. لقد رأيت العديد من الشركات التي بدأت أعمالها في بيئات غير مألوفة، وقد فشلت نتيجة لذلك. لقد أتينا إلى تركيا ببضع مئات من الدولارات وأجهزة الكمبيوتر المحمولة، ونحن الآن على ما يرام. بعد أن استطعنا من ترسيخ أعمالنا، عملنا مع العديد من العملاء لفترة طويلة، ونحن الآن في تحسن. في الواقع، لدينا الآن اثنين من العملاء الأتراك الجدد الأتراك!”

