

# Fatih'teki Suriyeli İş Yerleri

İstanbul'un Tarihi Kalbi



KOBİ Snapshot - Haziran 2021

1 Giriş

2 Fatih'in Ön Planı

3 Küçük İşletme Çevresi

4 Küçük İşletmelerin  
Zorlukları ve Gelecek  
Planları

5 Küçük İşletme  
Operasyonları

6 Öneriler

7 Nasıl Çalışıyoruz?

# Giriş

Building Markets'ın küçük ve orta ölçekli işletme (KOBİ) snapshot'ınının bu sayısı, İstanbul'un en eski semti Fatih'te iş yapan Suriyeli işletmelere özel bir göz gezdirmektedir. Bu analiz, semtte bulunan 242 KOBİ ile yapılan ve düzenli olarak güncellenen anketlere dayanmaktadır. Ayrıca, Building Markets'ın 2020 yazında COVID-19 pandemisinin etkileri hakkında görüştüğü Fatih'teki 43 işletmeyle yapılan benzersiz bir anketten de faydalanılmıştır.

COVID-19 Fatih'teki iş yerlerini çok etkiledi. Salgın öncesinde Fatih'teki birçok işletme operasyonlarında dijital teknolojiyi kullanmıyordu. Building Markets'ın anketi sırasında ekonomi yeniden toparlanmış olsa da, 10 işletmeden neredeyse 9'u (%86) önceki 30 gün içinde 2019'un aynı dönemine göre daha düşük satış rakamları rapor etti. Yarıdan biraz fazlası (%51) müşterilere erişimde zorluk yaşandığını ve bu nedenle semtteki birçok endüstrinin daha yavaş toparlandığının altını çizdi. Ankete katılan işletmelerin %70'i, birikimlerini son 30 gün içinde hayatlarını sürdürmek için harcadığını belirtti. COVID-19'un Türkiye'deki Suriyeli işletmeler üzerindeki etkileri hakkında daha fazla bilgi için raporumuzu [buraya](#) tıklayarak okuyabilirsiniz.

Building Markets'ın Türkiye ağındaki 2.000 KOBİ'nin büyük çoğunluğu (%98) Suriyelilere aittir ve Suriyelileri istihdam etmektedir. Suriyeli işletme sahipleri benzersiz zorluklarla karşı karşıya olsalar da, önemli iş kurucuları olma potansiyeline sahiptirler. Örneğin 2017'de Building Markets, Suriyelilerin ülkede 6.000'den fazla yeni girişime 330 milyon ABD dolarından fazla sermaye yatırımı yaptığını ve ortalama olarak yaklaşık 10 kişiyi istihdam ettiğini tespit etti.

Türkiye'de Suriyeli ihracat işlerini ele alacağımız Temmuz 2021 tarihli KOBİ Snapshot Raporumuz için takipte kalın .



## Ön Plan: Fatih



Fatih bölgesi adını Osmanlı padişahı Fatih Sultan Mehmed'den (Fatih) almıştır. Fatih, kuzeyden Haliç, güneyden Marmara Denizi ile çevrilidir. Doğuda İstanbul Boğazı bulunmaktadır.

Yarım milyona yakın nüfusa ev sahipliği yapan ilçe, Suriye'nin Şam kentini andırmaktadır. Kapalıçarşı, Topkapı Sarayı, Süleymaniye ve Ayasofya'nın yanı sıra Fatih Camii, kiliseler, müzeler, tiyatrolar ve kütüphaneler gibi çok sayıda tarihi cami ile ünlüdür. 1453 yılında kurulan İstanbul Üniversitesi de Fatih'te bulunmaktadır. Fatih, Müslüman nüfusun yoğun olduğu köklü bir semttir ve gelişen bir yeme-içme sektörüne sahiptir. Fatih'te bulunan işletmeler, gelir elde etmek için kapı müşterilerine, ağızdan ağıza pazarlama ve konuma dayalı işletmelerle mikro bir ekonomi ortaya çıkarmaktadır.

Suriyeli işletmeler için bir merkez olarak bilinen Fatih, Arapça konuşan insanlara hukuk ve muhasebe, iş danışmanlığı ve idaresinin yanı sıra yemek hizmetleri, turizm, tıbbi malzeme hizmetleri ve BT dahil olmak üzere çeşitli hizmetler sunmaktadır.

## Emir Turizm

Emir Selçukoğlu, 2013 yılında Şam'dan İstanbul'a ilk geldiğinde aylarca iş bulamadı. Sonunda turizm şirketlerinde çalışmaya başladı ve 2019'da kendi turizm işini kurdu.

Selçukoğlu, Fatih'in hem Suriye'den hem de dünyanın dört bir yanından gelen turistler arasında çok popüler bir yer olduğunu biliyordu ve bu durum Fatih'i işe başlamak için mükemmel bir yer haline getiriyordu. "Fatih sokakları Şam'dakilere çok benziyor. Ne çalışmak, ne de yaşamak için aklıma Fatih'ten başka bir yer aklıma gelmedi" dedi.

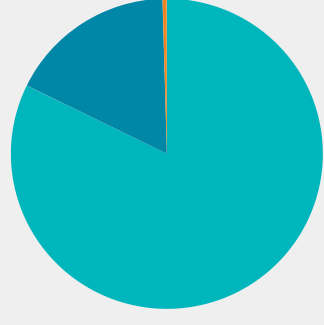
Sektördeki birçok şirket gibi Selçukoğlu'nun şirketi de COVID-19 pandemisinden bu yana mücadele etmekte.

"Uçaklar iptal oldu, ülkedeki turizm sektörü durma noktasına geldi." Selçukoğlu'nun geliri artık uluslararası para transferi şubelerine dayanıyor: "Geleceği planlamak istiyoruz, ancak pandeminin ne kadar süreceğini ve seyahatlerin ne zaman normale döneceğini bilmiyoruz, bu yüzden sadece bekliyoruz" dedi.



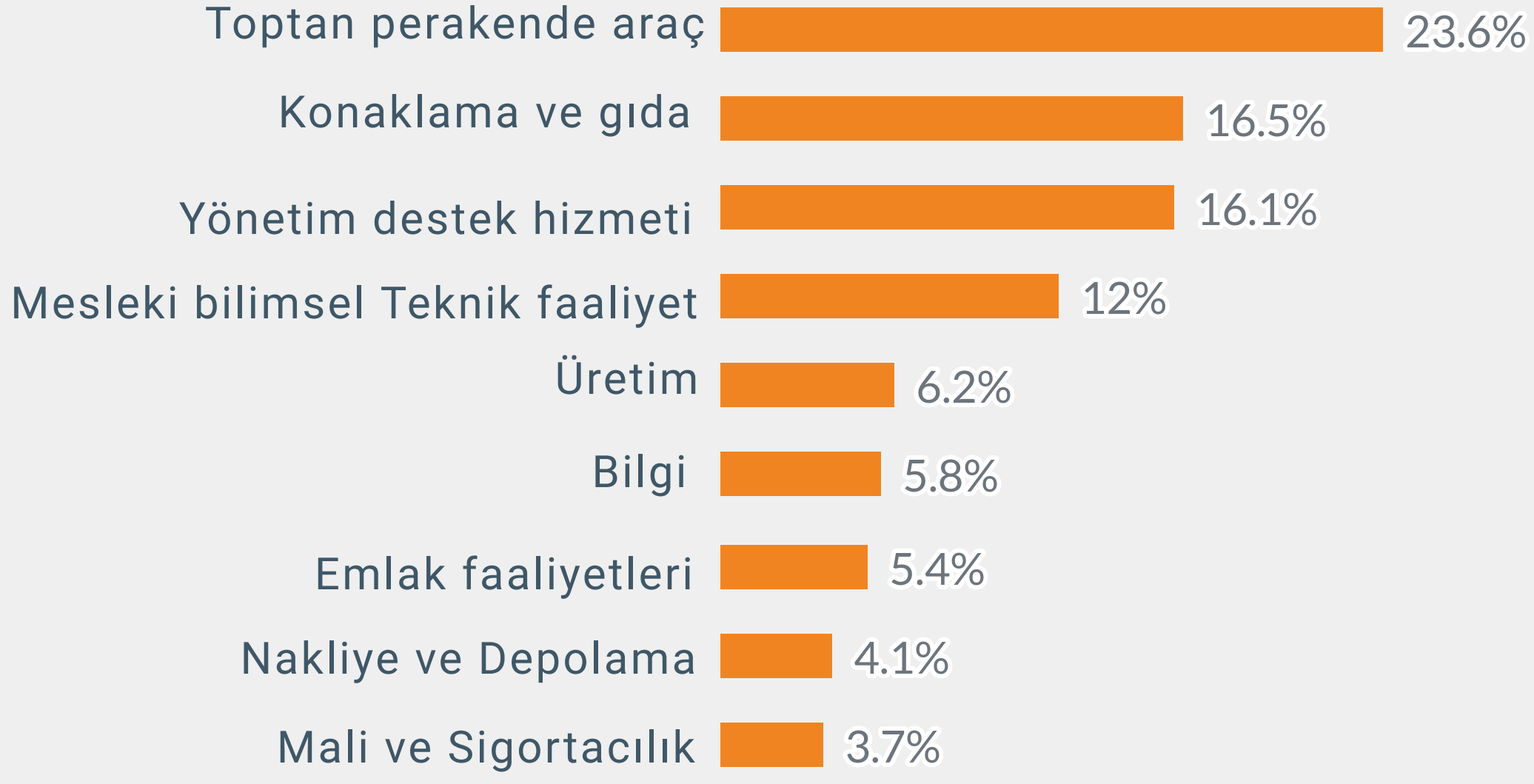
# Küçük İşletme Çevresi

## İstihdam ile işletme büyüklüğü



Mikro (82.25%) Küçük (17.32%)  
Orta (0.43%)

## En İyi İş Sektörleri



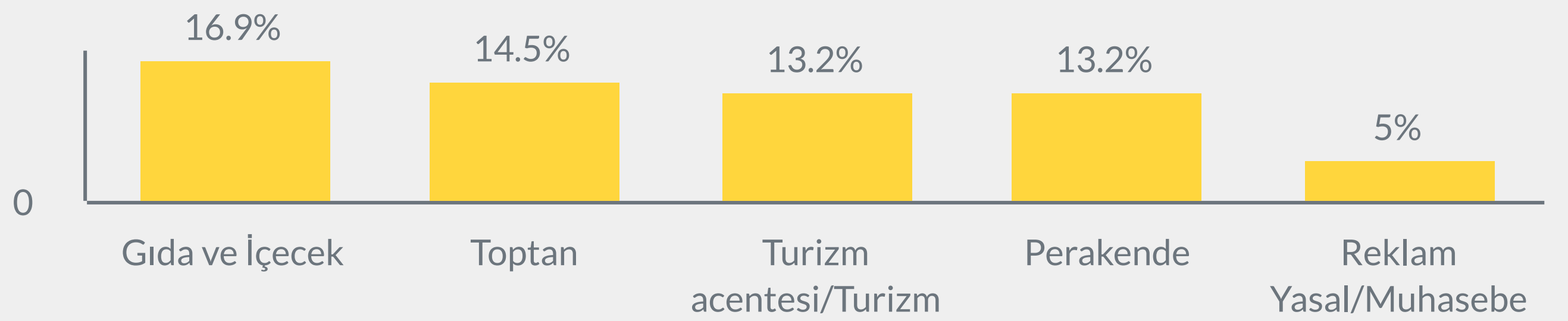
## Türkçe konuşuyor

23.7%

## İngilizce konuşuyor

40.4%

## En İyi Altsektörler



Building Markets'ın KOBİ ağındaki 240'tan fazla işletme İstanbul Fatih'te bulunmaktadır. Ortalama olarak, beş yıldır faaliyet gösteren (2016'dan başlayarak) ve çoğu, 10'dan az çalışanı olan mikro işletmelerdir (%86,2).

Fatih'teki işletmeler yeme-içme hizmeti, turizm ve işletmecilik, profesyonel hizmetler ve toptan/perakende sektörlerinde yoğunlaşmıştır. Semt, bu endüstriler için çok önemli bir merkezdir. Türkiye genelindeki Building Markets ağındaki tüm yasal ve muhasebe danışmanlığı sunan KOBİ'leri n yaklaşık üçte biri ve tüm turizm işletmelerinin yaklaşık %40'ı Fatih'te bulunmaktadır.

Fatih'te kadın istihdam oranları düşüktür. Bu iş örneğinde istihdam edilen 1.610 kişiden sadece %13'ü kadındır. Bu aynı zamanda kadın işletme sahipliği ve yönetimi ile ilgili daha geniş eğilimleri de takip etmektedir.

Yerel Suriye topluluğuna hizmet etmenin yanı sıra, bu işletmeler uluslararasıdır. Neredeyse yarısı (%48) son altı ayda uluslararası bir müşteri edindiklerini bildirmektedir. Birçoğu ayrıca Türkçe ve İngilizce konuşanlar da dahil olmak üzere iki dil bilen personel istihdam etmektedir.

## Alawael Honey

Üç çocuk babası Kemal Şeyhoğlu, memleketi Şam'da bal satıyordu ve bir paketleme tesisine sahipti. Suriye'deki çatışmadan kaçmak için Türkiye'ye taşındığında, bu işi yeni ülkesinde sürdürmeye karar verdi. Şeyhoğlu, "Türkiye'deki tüm Suriyeliler ve Araplar Fatih'te yaşadığı için işimizi burada kurmaya karar verdik" dedi.

2018 yılında Türkiye'deki ilk bal mağazasını açan Şeyhoğlu, hem yerli hem de yabancı tüketicilere satış yapmaya başladı.

Dünya çapındaki pandemi, işinde yaklaşık %50 düşüşe neden oldu. Online satışı geç kullandığını itiraf ederek şunları ekledi "Yine de teknolojiye ayak uydurmaya ve e-ticaret becerilerimizi geliştirmeye çalışıyoruz. BAE, Katar, Kuveyt'e de mal göndermek istiyoruz ancak bal ticareti için sertifikasyon alma süreci zor. Şu anda bunun üzerinde çalışıyoruz, "

Şeyhoğlu, Building Markets'tan danışmanlık alıyor ve kendisine geri dönme şansı olmasa bile işinin bir şubasını Suriye'de açmayı umuyor.



# Küçük İşletmelerin Zorlukları ve Gelecek Planları



Fatih'te hiçbir KOBİ resmi işletme kredisi almamışken, %13,6'sı kredi almakla ilgilenmektedir.



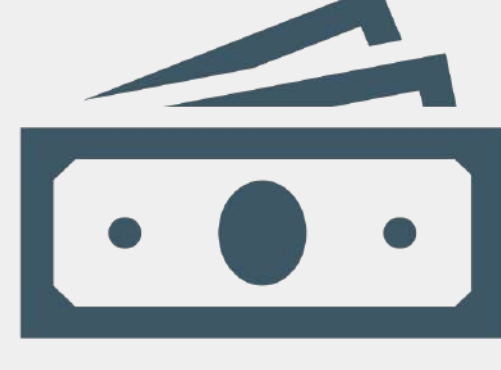
Kredilerle ilgilenen KOBİ'lerin %55'i 10-50 bin USD arasında bir tutarda kredi almak istemektedir.



%36'sı bir yatırımcı veya iş ortağı arıyor



Yaklaşık %40'ı uluslararası şirketleri, hükümetleri ve kâr amacı gütmeyen kuruluşları iyi bir iş fırsatı olarak görüyor

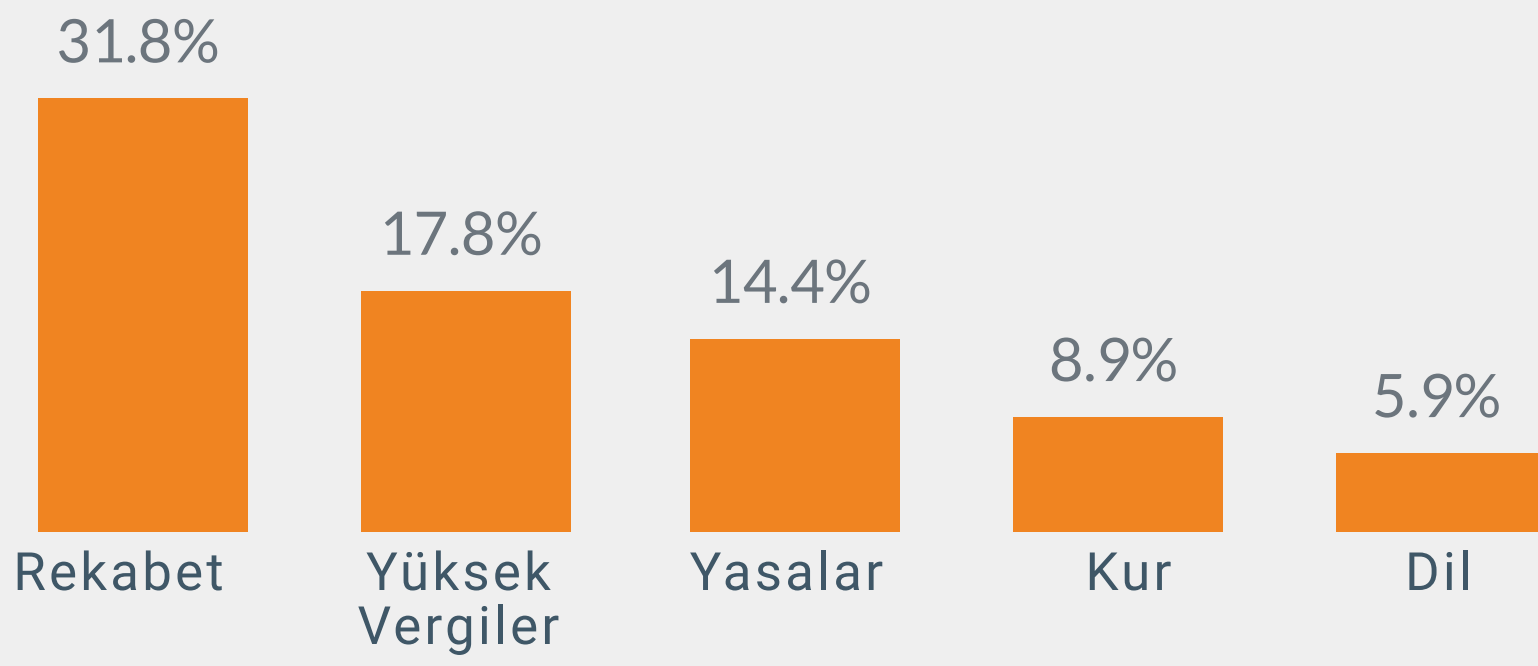


Her 3 KOBİ'den 1'i önümüzdeki altı ayda karlarının artacağına inanıyor



Üçte ikisi, toplam personel sayısının önümüzdeki altı ay boyunca aynı kalacağına inanıyor

## Zorluklar, Sonraki 6 ay



Building Markets'ın Türkiye ağındaki tüm KOBİ'lerin %1'inden azı resmi işletme kredisi almıştır. Bu nedenle Fatih'te resmi finansmana erişimin de düşük olması sürpriz değil. Finansmana erişim, KOBİ'ler tarafından belirlenen en önemli altı ticari zorluktan biri değildir. Ancak, kredi alırken bir faiz ödenmesi gerekmektedir. İlgilenen KOBİ'lerin %13,6'sının neredeyse üçte biri (%30) 50.000 USD'den fazla kredi almak istiyor

## Rahaf Saad

Rahaf Saad'ın Türkiye'ye gelmesindeki ilk niyeti, yüksek lisans için buradan Almanya'ya devam etmektir. Uygun bir okul bulamayınca Türkiye'de kalan Saad, dört yıl boyunca farklı sivil toplum kuruluşlarında çalıştı. 2019 yılında kendi ihracat işini kurdu.

Saad'a göre, "Pandemi başlangıcından bu yana işler yüzde 70 azaldı. Müşterilerimin çoğuyla iletişimi kaybettim. Türkiye açıkken diğer ülkelerde kısıtlamalar vardı, diğer zamanlarda da aynıydı."

Şimdi, Mısırlı Saad ve kocası, gelir elde etmek için dikkatlerini e-ticarete odakladılar. O ve kocası, Building Markets'tan eğitim ve danışmanlık aldı.

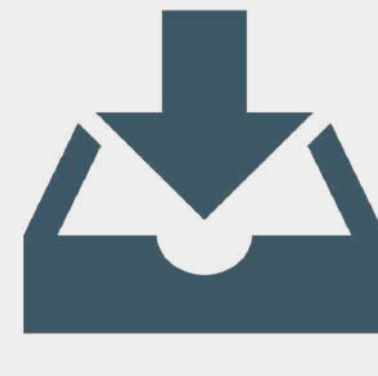
Saad yüzünde umutlu bir gülümsemeye "etsy'de bir online mağaza açtık ve yavaş yavaş ürünlerimizi yüklemeye başladık" dedi. "



## Küçük İşletme Operasyonları



Bu örnekte 252 yönetici istihdam edilmektedir. Ortalama olarak, her işletmenin 1.15 yöneticisi vardır.



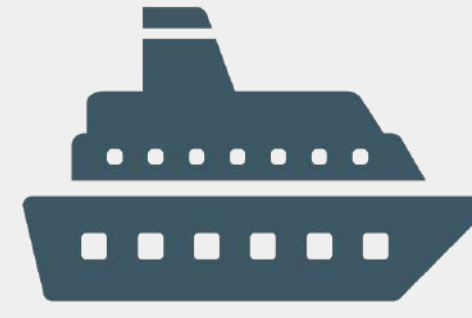
KOBİ'lerin %54.5'inde mal sahibi tüm finansmanı yönetmektedir. %37.6'sı tam zamanlı finans personeline sahiptir



%27.4'ünün işlerinin ek şubeleri bulunmaktadır.



Dörtte birden azı mal veya hizmet ihraç etmektedir.

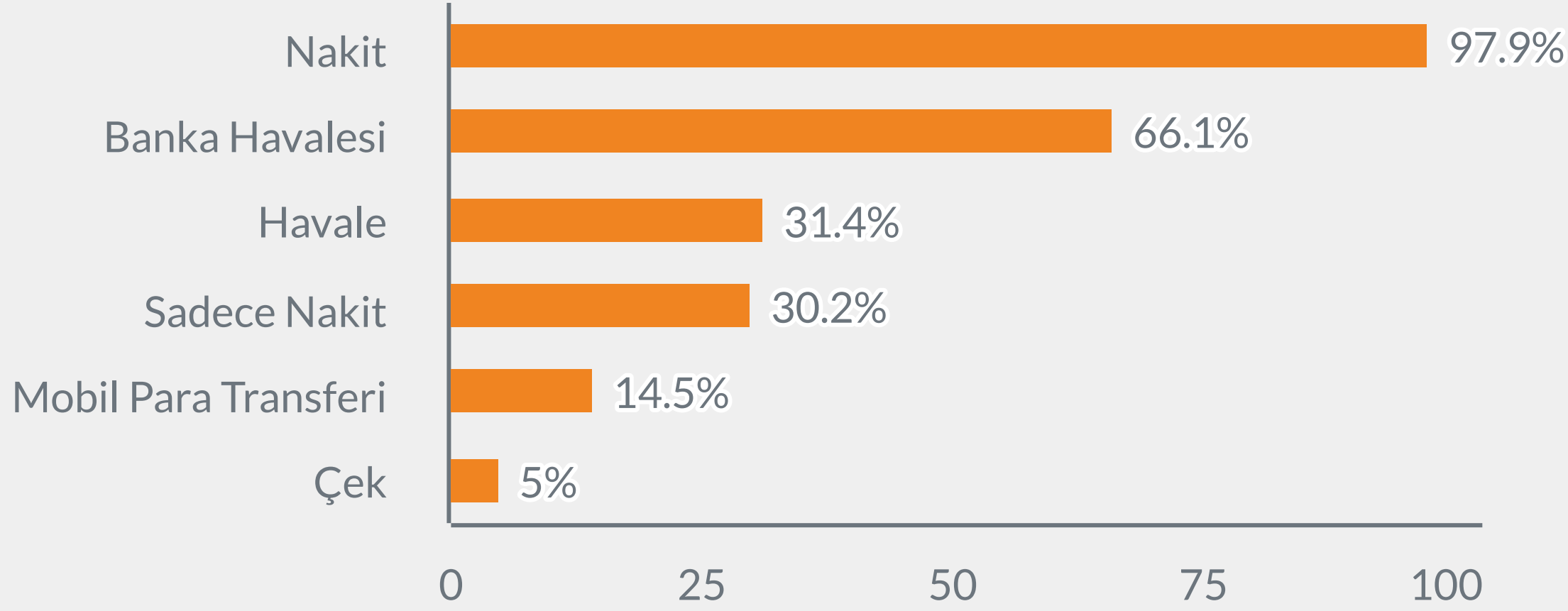


Sadece %6.2'si mal veya hizmet ithal etmektedir.



KOBİ'lerin %95,7'si tedarikçilerine 30 gün içinde ödeme yapmaktadır.

### Kabul edilen Ödeme Yöntemleri



İthalat yapan işletmeler için Çin ve Hindistan, mallarının en yaygın menşe ülkeleri olarak bildirilmektedir. İhracat için, işletmeler genellikle Orta Doğu'da mal satmakta, ihracat yapan işletmelerin %30'u Irak'a ve %18,5'i Katar'a satış yapmaktadır.

Fatih'te neredeyse tüm işletmeler nakit kabul ediyor ve 3'te 1'i sadece nakit operasyonlar olarak tanımlanıyor. Kabul edilen diğer ödeme şekilleri olarak bunu banka ve banka havalesi takip etmektedir.

## Fasih Eğitim Merkezi

2012 yılında, 26 yaşında olan Hulud Halabi, Şam'da ortaokul ve lise gençlerine öğretmenlik yaparken Türkiye'yi ikinci vatanı olarak benimsedi. Türk yetkililerin Suriyeli çocuklar için özel kursların faaliyetlerini sınırlamaya karar verdiği 2016 yılına kadar özel bir kursta Arapça öğretmeni olarak çalıştı. Bu Halabi'nin kendi işini kurması için bir işaretti.

"Bize gelemeyen öğrencilerimizin yanına gitmeliyiz diye düşündüm. Derslerimizi dijitalleştirmenin yollarını aramaya başladık" dedi. Halabi video dersleri vermeye başladı ve ekip artan sayıda öğrencilere çevrimiçi ders vermeye başladı. Şu anda Halabi'nin sahibi olduğu Fahis Eğitim Merkezi'nin Fatih'te bir merkezi bulunmakta ve 1.000'den fazla öğrenciye ders vermektedir.



Halabi, eğitim merkezini gezerken, "Bütün hocalarımız Fatih'te yaşadığı için kurumumuzu burada açmanın uygun olacağına karar verdik" dedi. Halabi'ye göre Fatih, dar sokakları ve camileriyle eski şehirlerini andırıldığı için özellikle Şamlı Suriyeliler arasında popüler bir semt. "Burada kendimizi evimizde gibi hissediyoruz. Suriye'den tanıdığımız insanlarla çevrili olmak ve sürekli Arapça konuşulmasını duymak harika. Bu yüzden Fatih'te yaşıyor ve çalışıyoruz" dedi.

# İşletmeler İçin Öneriler

COVID-19'dan önce Fatih'in, kapıdan gelen müşterilere ve ağızdan ağıza yayılan bilgilere göre gelişen bir toptan/perakende ve hizmete dayalı ekonomisi vardı. Pandemi sırasında insanlar evde kaldığı, E-ticarete ve uzaktan çalışmaya güvendiği ve sosyal mesafeyi uyguladığı için bu bir zaafiyete dönüştü. Restoranlar, kafeler ve turizm yavaş yavaş toparlanırken, geçtiğimiz yıl birçok Fatih için inanılmaz zor bir yıldır.

KOBİ'lerin önümüzdeki altı aydaki en büyük zorluk olarak rekabeti bildirdiği göz önüne alındığında, yeni alıcılar, müşteriler ve tüketiciler belirlenmesi, bu işletmelerin COVID-19 sonrasında faaliyetlerini sürdürmelerine yardımcı olacaktır. Bu, yenilik ve bazı durumlarda iş planlarında ve uygulamalarında daha önemli değişiklikler gerektirebilir.



## 1 E-ticareti uygulamak

COVID-19 pandemisinden kurtulma döneminde, işletmelerin dijital hizmetler sunması çok önemli olmaya devam ediyor. Bu, özellikle Fatih'teki yemek dağıtım hizmetlerinden büyük fayda sağlayabilecek kafe ve restoranlar için geçerlidir.

Daha fazla bilgi edinmek için Building Markets ile iletişime geçin ve Suriyeli işletmelere yönelik E-ticaret eğitimimiz hakkında bilgi alın.

## 2 Dijital Pazarlama

Fatih'teki KOBİ'ler yeni müşterilere ulaşmak ve iş büyümesini hızlandırmak için dijital pazarlamayı iş planlarına entegre etmeyi düşünmelidir.

Başlangıç olarak, işletmeler entrepreneurs .buildingmarkets.org'da ücretsiz bir profil oluşturabilir, ayrıca Suriyeli KOBİ'ler dijital pazarlama eğitimine kayıt olabilirler.

## 3 İhracat

Arapça konuşan KOBİ'ler, bölge içinde mal ve hizmet ihraç etmek için benzersiz bir konuma sahiptir. Ancak Türk ihracat düzenlemeleri, hükümet politikasına aşına olmayan KOBİ'ler için bir engel olabilir.

Suriyeli KOBİ'ler Building Markets ile iletişime geçerek ihracat düzenlemeleri eğitimine erişebilir.

## Nasıl Çalışıyoruz?

POINT 04

include another blurb on why you.

2004 yılında kurulan ve merkezi New York'ta bulunan Building Markets, rekabetçi yerel KOBİ'leri bularak, inşa ederek ve tedarik zincirlerine ve yatırıma bağlayarak istihdam yaratmakta ve ekonomik büyümeyi teşvik etmektedir. Kuruluş, yarattığı model aracılığıyla 26.000'den fazla KOBİ'yi destekledi, bu işletmelere 1.35 milyar ABD Doları tutarında sözleşme, 21 milyon ABD Doları gelir kazandırdı ve 70.000 tam zamanlı eşdeğer iş yaratılmasına yardımcı oldu.

Türkiye'de Building Markets, Suriyelilere ait 2.000'den fazla KOBİ'den oluşan benzersiz bir ağ kurmuştur. Doğrulanmış işletmeler, görünürlüklerini artıran, performanslarını iyileştiren ve onları yeni fırsatlara bağlayan hizmetlere erişebilir. 2017'den bu yana Türkiye'deki programlarımız, KOBİ'lerin yeni sözleşmeler ve sermaye ile 3 milyon ABD Doları'nın üzerinde kazanç elde etmelerini sağladı.

## Türkiye'de faaliyet gösteren küçük bir işletme misiniz?

### Görünürlüğü Artırın



Doğrulayın ve iş rehberimizde benzersiz bir profil oluşturun

### Eğitime Erişim



Şirketinizin büyümesini hedefleyen çevrimiçi ve yüz yüze kurslara kaydolun

### Fırsatlara Bağlanın



Sektörünüzdeki ihaleleri bulun ve yeni sözleşmeler yaparak gelirinizi arttırın.

Daha Fazlasını Öğrenmek İstiyor musunuz?  
Tedarik zincirimiz ve finans uzmanlarımızla iletişime geçiniz

WhatsApp: +90 536 734 38 56  
Email: turkey@buildingmarkets.org