

Türkiye'deki Suriyelilere ait İşletmelerde İstihdam Yaratma

KOBİ'lerin Mevcut Durumu
Ocak 2022



1 ÖNE ÇIKANLAR

2 ANA KONU: TÜRKİYE'DEKİ
SURIYELİLERE AİT
İŞLETMELERDE İSTİHDAM
YARATMA

3 İSTİHDAM YARATMA ORTAMI

4 İSTİHDAM YARATMADA
ZORLUKLAR VE GELECEKTEKİ
GÖRÜNÜM

5 İSTİHDAM YARATMA OPERASYONLARI

6 GAZİANTEP'TE İSTİHDAM
YARATANLAR

7 TAVSİYELER

8 NASIL ÇALIŞIYORUZ

Öne Çıkanlar

Bu Mevcut Durum yazısında, Building Markets'ın Türkiye ağında, özellikle Suriyelilere ait ve Suriyelileri istihdam eden küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin (KOBİ) istihdam yaratması öne çıkarılmaktadır. Bu ağ içindeki 2500'den fazla doğrulanmış işletmenin çoğunluğu (%98) Suriyelilere aittir ve Suriyelileri istihdam etmektedir.[1] Karşılaştıkları benzersiz zorluklara rağmen, bu işletmeler başarılı istihdam yaratma potansiyeli göstermektedir. Bunun içinde hassas gruplardan ve ev sahibi topluluklardan bireyler için iş imkanı sağlayarak daha fazla kişinin kayıtlı iş gücü piyasasına katılmasını ve yasa dışı ve sömürüye dayalı veya tehlikeli olabilecek çalışma koşullarından uzaklaşmasının sağlanması da yer almaktadır.

Bu Mevcut Durum yazısı, Türkiye'deki Building Markets ekibi tarafından yapılan bir istihdam yaratma araştırmasında toplanan verilerin analizine dayanmaktadır. Anket Building Markets'ın desteğiyle ihale, kredi, hibe veya yatırım alan tüm işletmelerle yapılmıştır. Ankette yeni yaratılan ve devam ettirilen iş imkanları dahil olmak üzere istihdamla ilgili bilgiler ve çalışanların cinsiyeti ve beceri seviyesi hakkında bilgiler toplanmıştır. Ankette, Ocak 2018 ile Eylül 2021 arasında 2777 adet tam zamanlı eşdeğer (TZE) iş imkanı yaratıldığı doğrulanmıştır. Bu işlerin çoğunluğu (%97) ihalelerle bağlantılıdır. Dolayısıyla, bu mevcut durum yazısı, bu ihalelerin etkisinin daha iyi anlaşılmasını sağlayacaktır.[2]

Aşağıdaki analiz, Building Markets'ın bu işletmelere erişimi, benzersiz deneyimi ve içgörüsü sayesinde oluşturulmuştur. KOBİ'lerin operasyonel ortamı, yaratılan işlerin türü ve iş zorlukları ve görünümü hakkında genel bilgi sunmaktadır. Türkiye'de operasyonlarını büyüterek istihdam yaratmak isteyen şirketler için tavsiyeler hazırlanmıştır. Daha fazla iş imkanı yaratılarak yoksulluk azaltılabilir ve mülteciler, yeni gelen diğer gruplar ve ev sahibi topluluk arasında sosyal uyum artırılabilir.

Building Markets'ın Türkiye'deki çalışmaları hakkında daha fazla bilgi almak ve diğer yayınları okumak için [buraya](#) tıklayın.

Building Markets, bu ankete katılan tüm işletmelere en içten teşekkürlerini iletir.

1 Building Markets'ın doğrulama sürecinde işletme sahiplerinin ve çalışanların kendilerini nasıl tanımladıkları, yani Geçici Koruma Altındaki Suriyeli (GKAS), Hem Türk hem Suriye vatandaşı, Türk vatandaşı veya vatandaşlık durumuyla ilgili detaylı bilgi olmayan Suriyeli olarak mı tanımladıkları konusunda bilgi toplanmaktadır. Bu Mevcut Durum yazısında "Suriyeli" ifadesi GKAS'ları, çifte vatandaşlık sahibi olan kişileri ve ilave vatandaşlık durumunu bildirmeyen Suriyelileri ifade etmektedir.

2 İhaleler, bir işletme ile alıcı arasında yapılan ve birkaç ayı kapsayacak şekilde uzun süreli satın almaları içeren işlemlerdir.

Ana Konu: Türkiye'deki Suriyelilere ait İşletmelerde İstihdam Yaratma

Devam eden ekonomik kriz, yüksek işsizlik oranı ve bunların üstüne eklenen COVID-19 pandemisinin etkisiyle birlikte Türkiye, dünyadaki en büyük mülteci nüfusunu entegre etmenin ekonomik ve sosyal zorluklarıyla karşı karşıya. Suriyelilerin ve diğer yeni gelenlerin sahibi olduğu ve işlettiği işletmeler de dahil olmak üzere KOBİ'ler ülkede istihdam yaratma ve geçim kaynaklarını iyileştirmede hayati rol oynuyor. Türkiye, Suriyelilerin ülkeye gelmelerinden bu yana kurduğu binlerce şirketin de kanıtladığı gibi, iş geliştirme için elverişli bir ortam sunuyor. Building Markets tarafından yapılan bir araştırmada 2017 yılında Suriyelilerin ülkeye 330 milyon dolardan fazla sermaye yatırımı yaparak 6000'den fazla yeni işletme kurduğu ve bu işletmelerin ortalama on kişiyi istihdam ettiği belirlenmiştir.[3]

Bu başarılarla rağmen Türkiye'deki Suriyelilere ait işletmeler, büyümelerini ve istihdam potansiyellerini ve aynı zamanda ülkedeki sürdürülebilirliklerini olumsuz etkileyebilecek benzersiz zorluklarla karşı karşıya. Bu zorluklar arasında genel olarak pazarla ilgili bilgilerinin ve ihtiyaçlarına uygun eğitimlerin olmaması, finansmana, işe ve ortaklık fırsatlarına erişmede yaşanan zorluklar yer almaktadır. Bu zorlukların birçoğu aynı zamanda kayıt dışı ekonomide çalışmaya daha istekli olabilecek bireyler için riskler oluşturmaktadır zira bu durum tehlikeli ortamlarda çalışmalarına ve sömürülmelerine yol açabilir. Bu bir kaygı konusudur zira şu anda tahminen istihdam edilen bir milyon Suriyelinin %90'ı kayıt dışı ekonomide çalışmaktadır.[4][5]

Türkiye'nin ciddi ekonomik zorluklarla karşı karşıya olduğu bir dönemde bu girişimcilerin ve işletmelerin karşılaştığı zorlukların çözülmesi istihdam yaratılmasını destekleyebilir ve daha fazla kişiyi kayıtlı ekonomiye sokabilir ve böylece bu kişilerin geçim kaynaklarının iyileşmesini sağlayabilir ve ülkede sosyal ve ekonomik uyuma katkı yapabilir.

Building Markets'ın iş imkanı yaratmayı destekleyen hizmetleri hakkında daha fazla bilgi için aşağıdaki Tavsiyeler kısmına bakın.

3 Building Markets. 2017. "Another Side to the Story: An Assessment of Syrian-owned SMEs in Turkey." [Buradan erişilebilir.](#)

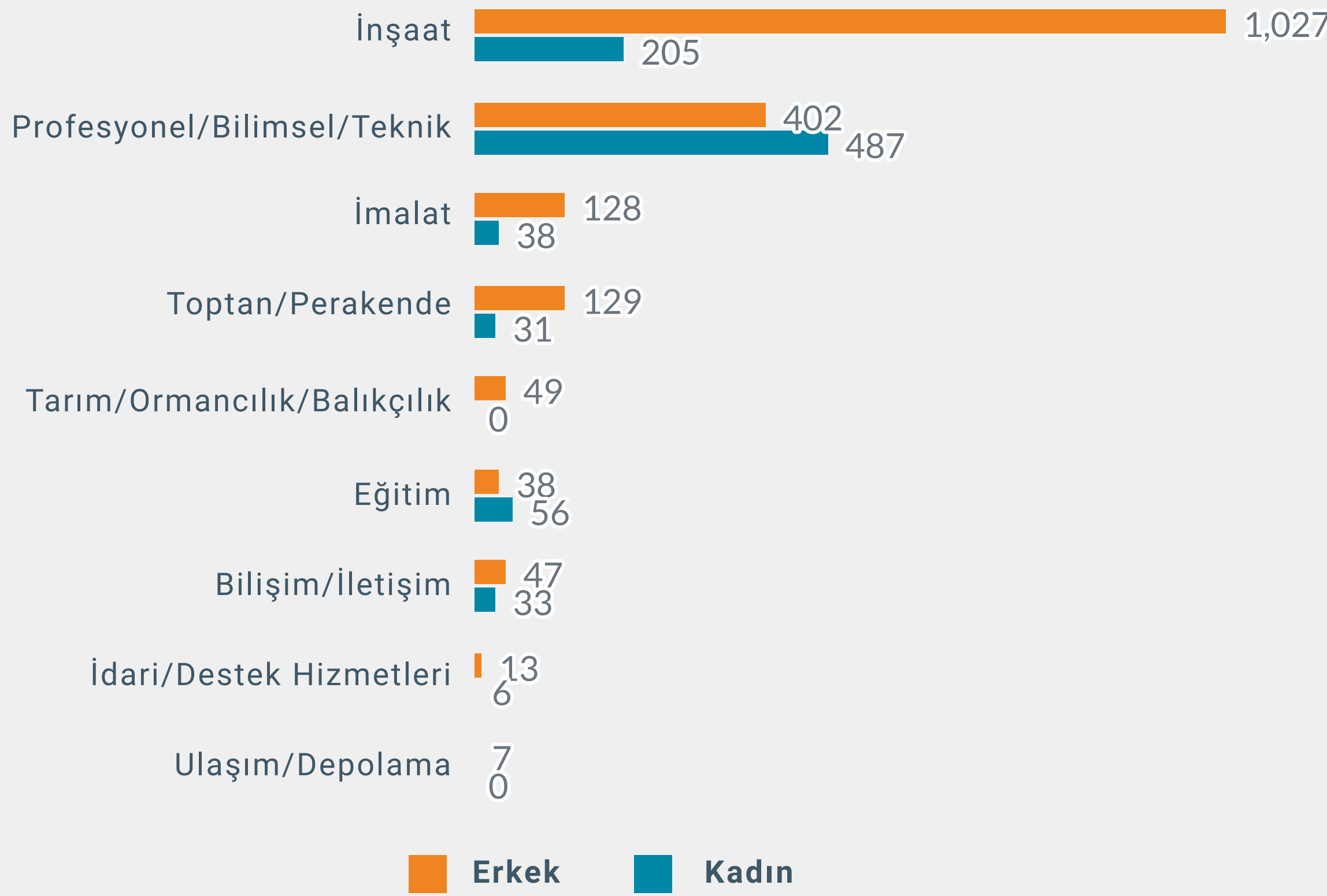
4 Leghtas, I. 2019. "Insecure Future: Deportations and Lack of Legal Work for Refugees in Turkey." Refugees International. [Buradan erişilebilir.](#)

5 Caro, L. 2020. "Syrian Refugees in the Turkish Labor Market." ILO Türkiye Ofisi. [Buradan erişilebilir.](#)

İstihdam Yaratma Ortamı

Ocak 2018 ile Eylül 2021 arasında Building Markets'ın Türkiye ağındaki 44 farklı işletme farklı iş sektörlerinde 257 ihale kazanmıştır. Tüm istihdamın neredeyse yarısı inşaat sektöründeki ihalelerle yaratılmıştır. Öte yandan bu ihalelere teklif veren ve kazananlar sadece inşaat şirketleri değildir. Profesyonel/bilimsel/teknik faaliyetler sektöründeki (yani mühendislik, danışmanlık ve mimarlık firmaları) işletmeler iş imkanlarının %57'sini yaratırken inşaat şirketleri işlerin %4,7'sini yaratmıştır. İnşaat ihalelerinde yaratılan iş imkanlarının %42'si genel, kalifiye olmayan iş gücüne yönelik olmuştur. Genel olarak yaratılan iş imkanlarının sadece %20'si kalifiye olmayan işgücünden oluşmuştur.

CİNSİYETE VE SEKTÖRLERE GÖRE YARATILAN İŞ İMKANLARI



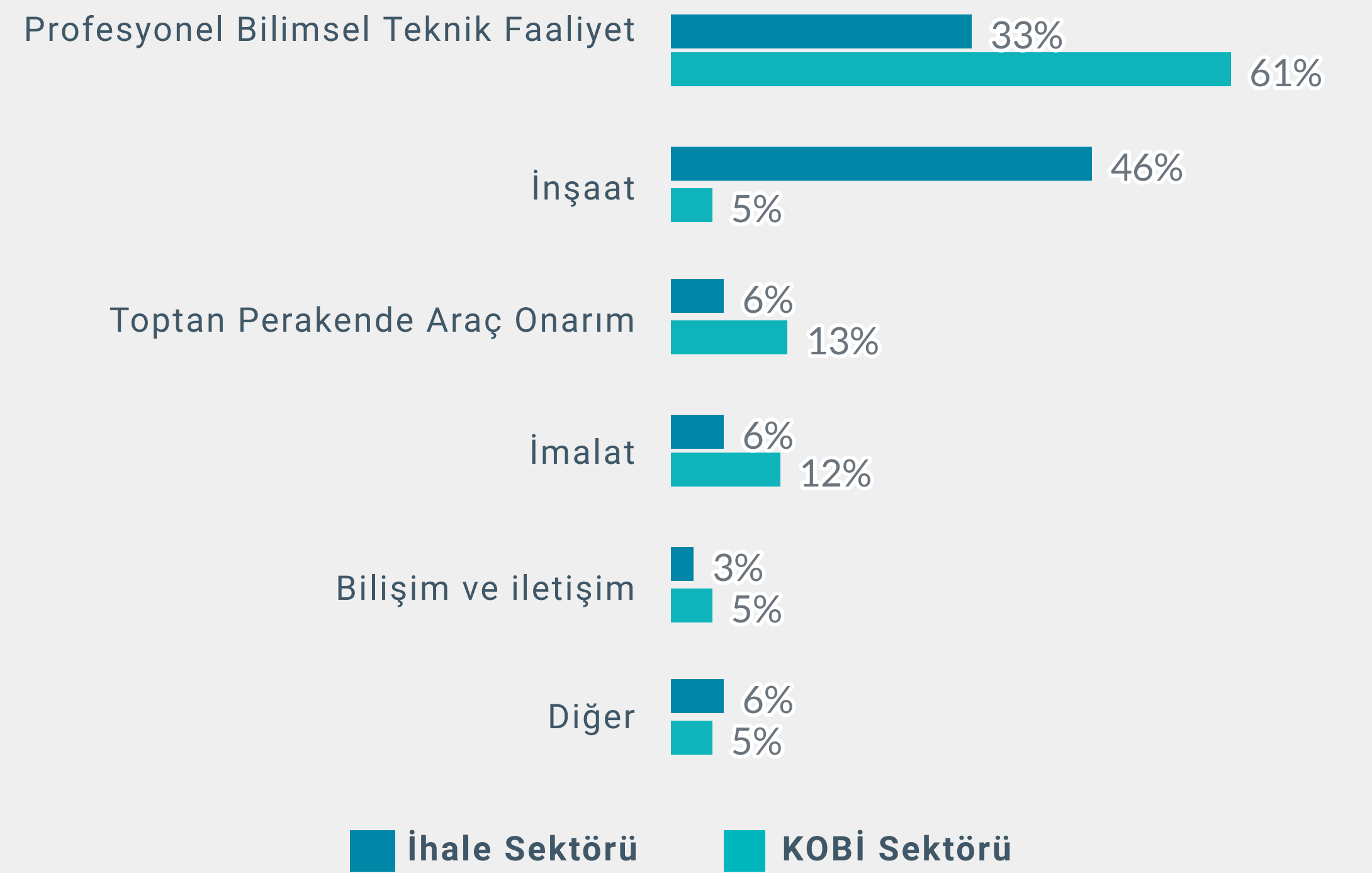
'İNDE İNGİLİZCE KONUŞAN BİRİ BULUNMAKTADIR

75%

'ÜNDE TÜRKÇE KONUŞAN BİRİ BULUNMAKTADIR

73%

YARATILAN İŞ İMKANLARININ SEKTÖRLERE GÖRE YÜZDE DAĞILIMI



İstihdam Yaratma İşletmelerinin Özellikleri

İşletme Büyüklüğü

Mikro girişimler (10'dan az çalışanı olan işletmeler) Building Markets'ın Türkiye'deki ağında yer alan doğrulanmış işletmelerin neredeyse %80'ini oluşturmaktadır. Bu işletmeler, kaydedilen ihalelerin %55'ini kazanmıştır. Building Markets ağına %20'sini oluşturan küçük girişimler (50'den az çalışanı olan işletmeler) iş imkanlarının %40'ını yaratmıştır. Orta büyüklükteki girişimler (250'den az çalışanı olan işletmeler) Building Markets ağına çok küçük bir kısmını oluşturmaktadır (%1'den az) ancak iş imkanlarının geri kalan %5'lik kısmını bu işletmeler yaratmıştır.

Kadın İstihdamı ve İşletme Sahipliği

Yaratılan iş imkanlarının yaklaşık üçte biri (%32) kadınlara verilmiştir. Bu işlerin çoğu profesyonel/bilimsel/teknik sektöründedir. Nitekim bu sektörde erkeklere kıyasla kadınlara verilen iş imkanları daha fazla olmuştur (kadınlar için 487, erkekler için 402). Kadın istihdamında ikinci en yüksek rakama ulaşan sektör %24 ile inşaat (ve ilgili alt sektörleri) olmuştur. Eğitim sektörü bu ankette tespit edilen tüm iş imkanlarının %1'ini temsil etse de erkeklere kıyasla (38 iş imkanı) kadınlar için daha fazla istihdamın yaratıldığı (56 iş imkanı) bir sektördür.

İstihdam Yaratmada Zorluklar ve Gelecekteki Görünüm



Hiçbir işletme kredi almamıştır ancak %50'si kredi almayı düşünmektedir.



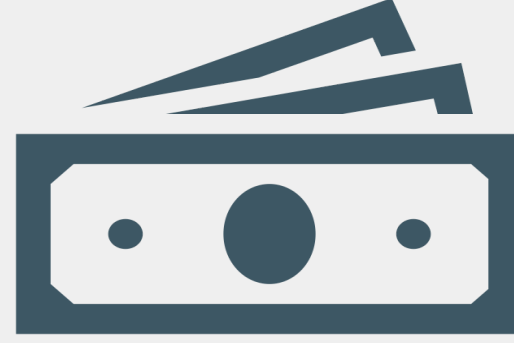
Ortalama olarak işletmeler 228.000 ABD doları tutarında kredi istemektedir.



İşletmelerin yaklaşık %43'ü bir yatırımcı veya ortak bulmak istemektedir.



Ankete katılan işletmelerin %66'sının en az gelecek altı ay için bir iş planı bulunmaktadır.



İşletmelerin yaklaşık %64'ü gelecek 6 ayda kârlarının artacağına inanırken %36'sı kârın aynı kalacağını düşünmektedir.

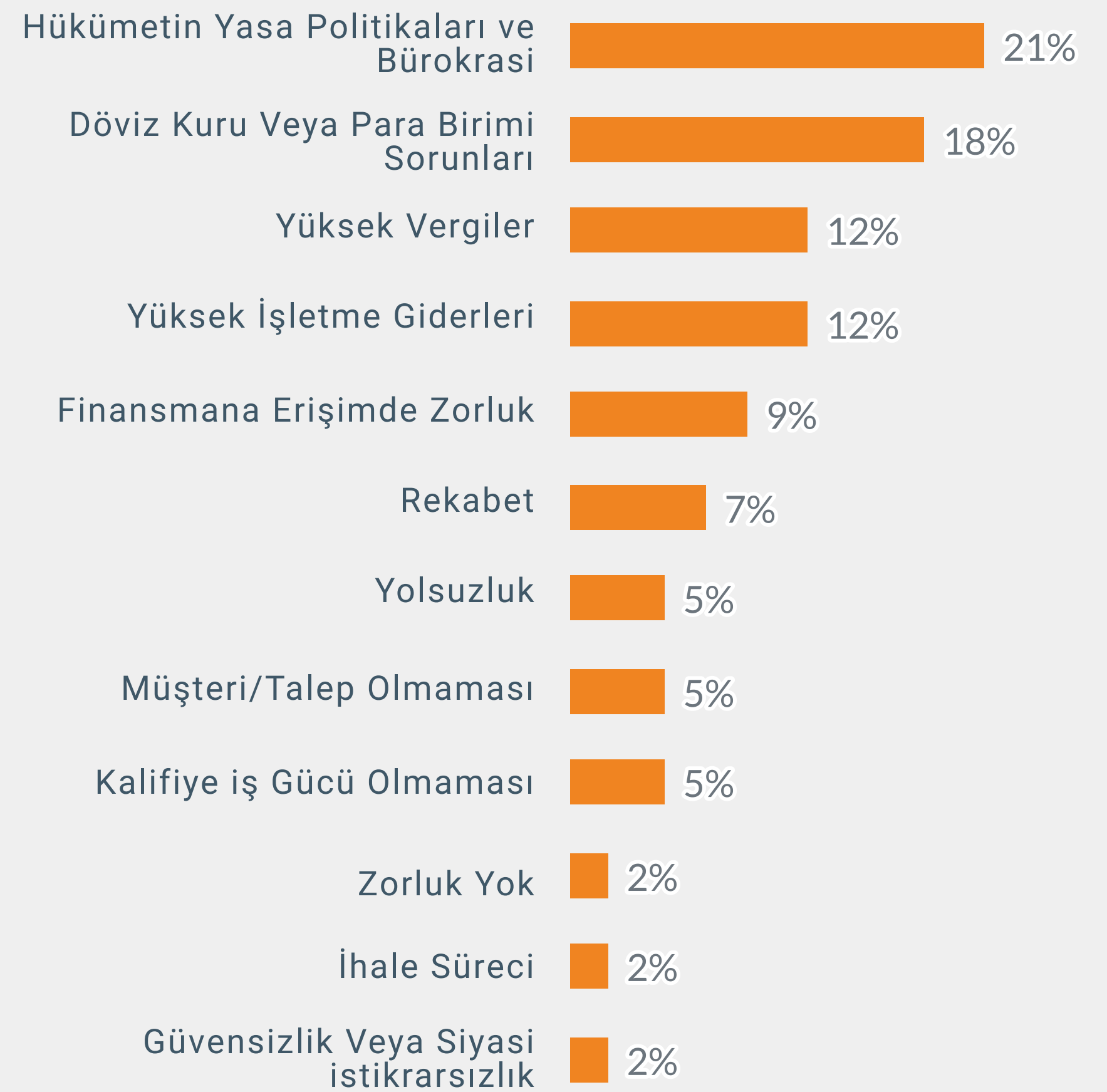


İşletmelerin yarısından fazlası (%59) toplam personel sayısının gelecek 6 ayda artacağına inanırken %41'i sayının aynı kalacağını düşünmektedir.

Ankete katılan işletmelerin yarısı eğitime katılmak istediklerini ifade etmiştir. Bu işletmeler en çok Satış ve Pazarlama (%20), Stratejik Pazarlama (%16)[6] ve Satın Alma ve İhale Teklifi Verme (%11) konularında eğitimlere katılmak istemektedir—tüm bu konular işletmelerin görünürlüğünü artıracak, müşteri tabanını genişletecek ve yerel pazarın işleyişini daha iyi anlamalarını sağlayacak konulardır.

Türkiye'de para biriminin ciddi değer kaybetmesi de dahil olmak üzere devam eden ekonomik kriz, işletmeler için de çalışma ortamını zorlu hale getirmiştir. Bu bağlamda ankete katılan çoğu KOBİ anketten sonra gelecek altı içinde bekledikleri en büyük zorluğun, hükümetin yasa, politika ve bürokrasisindeki değişiklikler dahil olmak üzere bürokratik zorluklar olacağını söylemiştir. Bu durum, Türk ekonomisinin işleyiş konusunda yeterli bilgi veya yönlendirme olmamasından ve Türkçe bilmeyenler için dil engelinden kaynaklanabilir.

GELECEK 6 AYDAKİ EN ÖNEMLİ ZORLUKLAR



6 Satış ve Pazarlama, eğitimi alanların her iki konuda temel bilgiler edinmesini sağlarken Stratejik Pazarlama'da şirketlerin ürün geliştirme, fiyatlandırma, marka konumlandırma, rekabet avantajı ve diğer faktörler dahil olmak üzere tüm pazarlama planları gözden geçirilmektedir.

Başarı Hikayesi - SMM Taşçılık ve Restarsyon

Saad Al-Nassife Türkiye'ye gelmeden önce Suriye'nin Rakka bölgesindeki memleketinde geleneksel bir taş ustası olarak çalışıyordu. Bu sektörün Türkiye'de kaybolmakta olduğunu öğrenince 2018'de kendi inşaat şirketi SMM Taşçılık'ı kurdu. Şirket kazandığı her ihaleyle bölgedeki işçiler için iş imkanları yaratıyor. Eylül 2021 itibarıyla SMM çoğu Gaziantep'te yaşayan Suriyelilere yönelik olmak üzere yaklaşık 200 iş imkanı yarattı. Al-Nassife, benzersiz taş işçiliği tarzında üretimin devam etmesini desteklemek için deneyimli Suriyeli ustaların işe alınmasının etkili bir yol olduğunu belirtti. Bu ustalardan biri Zakaria Abdulrahim.

Abdulrahim Türkiye'ye geldiğinde taş işçiliği ve inşaat alanında ailesini geçindirebileceği sürekli bir iş bulmak istemiş ancak iş bulmak çok zor olmuş. Birkaç Türk inşaat şirketinde geçici olarak çalıştıktan sonra SMM'de çalışmaya başlamış ve burada yeni beceriler ve deneyimler kazanmış. 2021 yılında SMM'de sürekli bir pozisyona getirilerek resmen ekibe katılmış. Bu iş maddi durumunu iyileştirmekle kalmamış, aynı zamanda ona bir aidiyet hissi vermiş. Abdulrahim, "SMM'le karşılaştığım ve onlarla farklı projelerde birlikte çalışmaya başladığım için şanslıyım. SMM benim büyük ailem oldu" diyor.



SMM Taşçılık ve Restarsyon Ekibi

Gelecekte şirket taş işçiliğine ilgi duyan Suriyeli ve Türk işçilere iş başı eğitim vermeyi planlıyor. Bu eğitim aynı zamanda işçilerin bu meslekte çalışmasını teşvik ederek bu zanaatı yaşatmayı amaçlıyor. SMM'nin işleri, Türkiye'nin güney bölgesinde görülebilir, örneğin Şehit Kamil Belediye Parkı'ndaki ince işlenmiş saat kuleleri Suriyeli topluluğun ülkeye yaptığı katkının kalıcı bir kanıtı olarak yükseliyor.

İstihdam Yaratma Operasyonları



İhale kazanan işletmelerden %52'si fırsatları Building Markets'ın ihale dağıtım hizmetleri üzerinden tespit etmiştir.



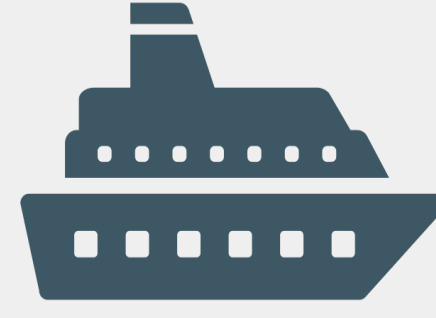
Ankete katılan KOBİ'lerin %9'u, en az bir sahibi kadın olan işletmelerden oluşmaktadır.



Ankete dahil edilen işletmelerin %20'sinin en az bir ilave şubesi bulunmaktadır.



İşletmelerin kazandığı ihalelerin %32'si Building Markets'ın eğitimine katılmaları sayesinde kazanılmıştır.



Kazanılan ihalelerde ihracat bir şart olmasa da, iş imkanlarının %89'u ürün ihracatı yapan şirketler tarafından yaratılmıştır.



Şirketlerin %68'inin bir internet sitesi bulunmaktadır ve %43'ü profesyonel pazarlama hizmeti veya internet stratejisi kullanmaktadır.

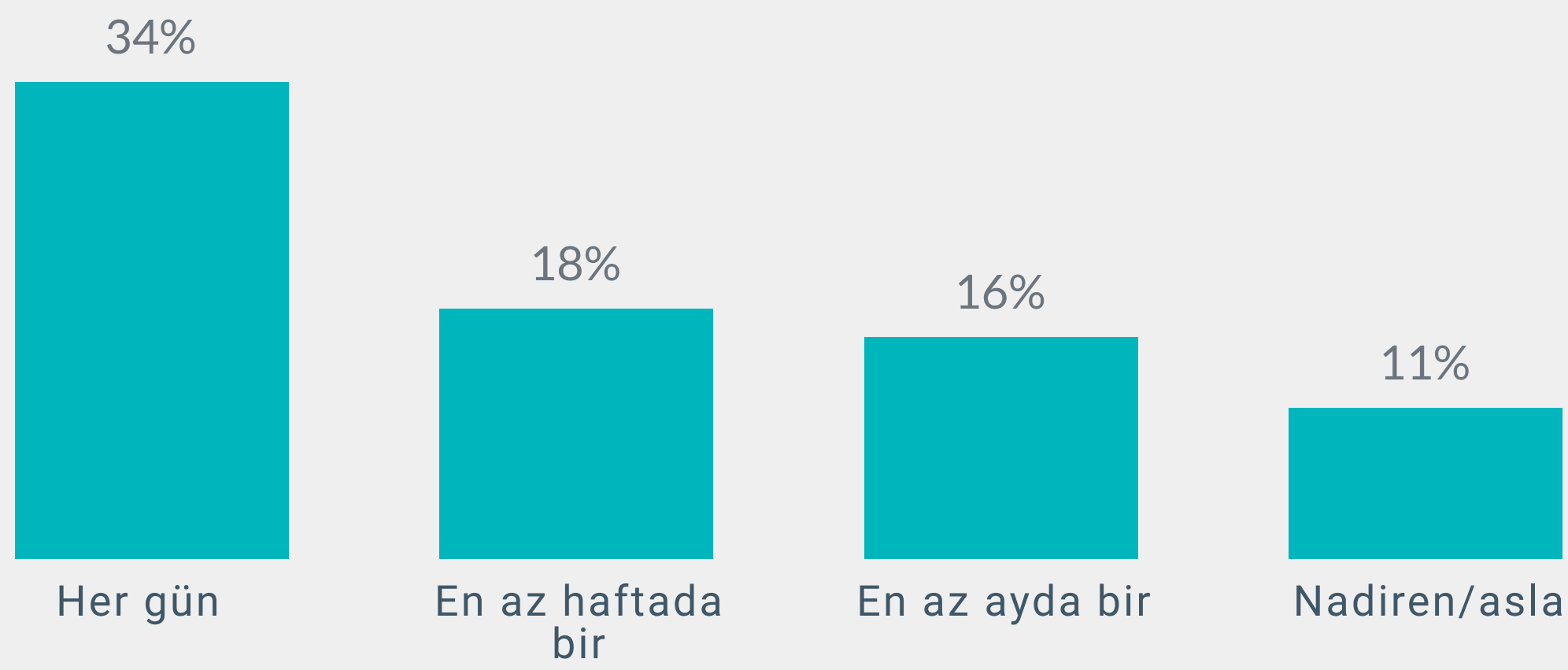
İhale Dağıtım Hizmetleri

İstihdam yaratan KOBİ'lerin her gün çeşitli ihale kaynaklarını kontrol etme oranı daha yüksektir (%34). Verilen tekliflerin yarısından fazlası (%63) STK ihaleleri içindi.

Anketten önceki 6 ay içinde şirketler aşağıdaki ihale tekliflerini vermiştir:

186 STK ihalesi **45** devlet ihalesi **66** özel sektör ihalesi

Ankete katılan şirketlere gelen ihale çağrıları



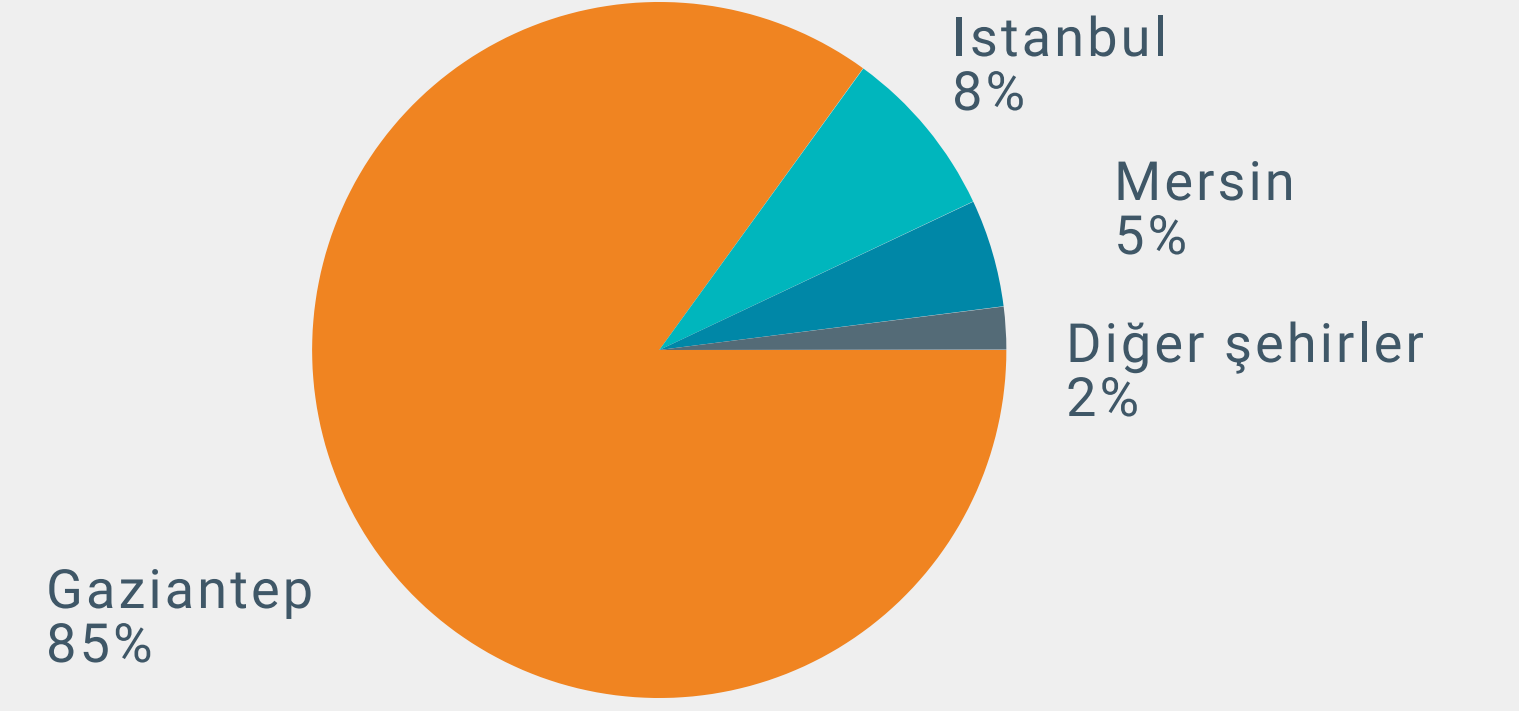
Gaziantep'te İstihdam Yaratanlar

Building Markets ağındaki işletmelerin %24'ü Gaziantep, %45'i İstanbul merkezlidir.[7] Gaziantep merkezli şirketler bu ankette bildirilen tüm iş imkanlarının %85,3'ünü yaratmıştır.

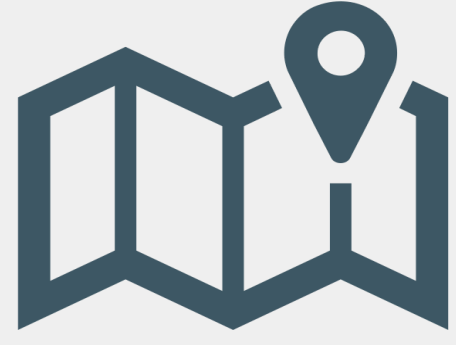
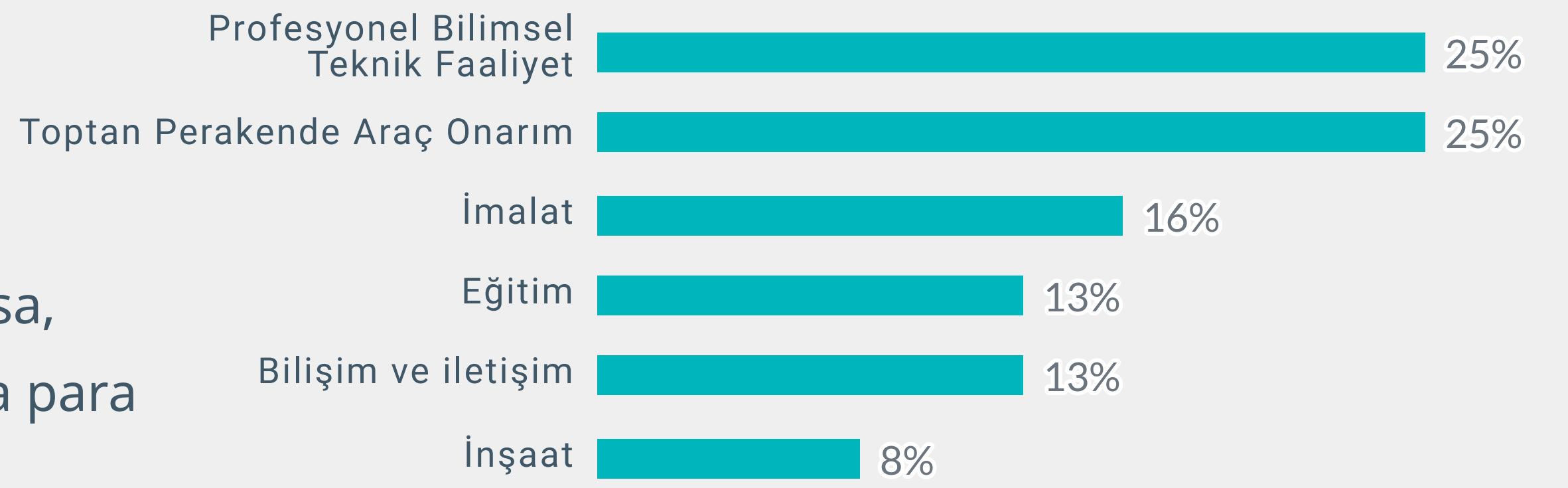
Bu işletmelerden %79'u bilgisayar, inşaat malzemeleri ve araçları ve çevrimiçi pazarlama hizmetleri gibi ürün veya hizmetler ihraç ederken yaklaşık %21'i tıbbi malzeme, fotoğraf makinesi, bilgisayar ve otomobil aküsü gibi malları ithal etmektedir. Bu işletmelerden beşi toplam ticari gelirlerinin en az %80'inin ihracattan geldiğini bildirmiştir. Bu işletmeler esas olarak Suriye ve Irak'a ihracat yapmaktadır.

Ülkenin diğer bölgelerindeki KOBİ'lerle benzer şekilde Gaziantep'teki işletmeler başlıca zorlukların hükümetin yasa, politika ve bürokrasisindeki değişiklikler ve döviz kuru veya para birimi sorunları olacağını söylemiştir.

KOBİ BÖLGELERİNE GÖRE YARATILAN İSTİHDAM YÜZDELERİ



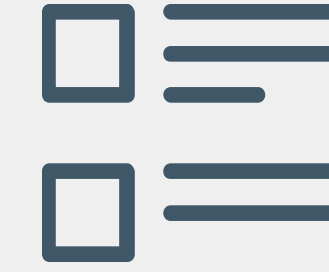
GAZİANTEP'TE İSTİHDAM YARATANLARIN BULUNDUĞU SEKTÖRLER



İşletmelerin çoğu (%83) Gaziantep merkezlidir ancak tüm Türkiye'ye mal ve hizmet sunmaktadır ve %25'inin ilave şubeleri bulunmaktadır.



İşletmelerin %60'ından fazlası Building Markets'ın sınıf şeklindeki eğitimlerine katılmıştır.



En son yeniden doğrulama anketinden önceki 6 ay içinde işletmelerin %58'i ihale kazandıklarını belirtmiştir.



Hiçbir işletme kredi almamıştır ancak %58'i kredi almayı düşünmektedir.



Ortalama olarak işletmeler 317.000 ABD doları tutarında kredi istemektedir.

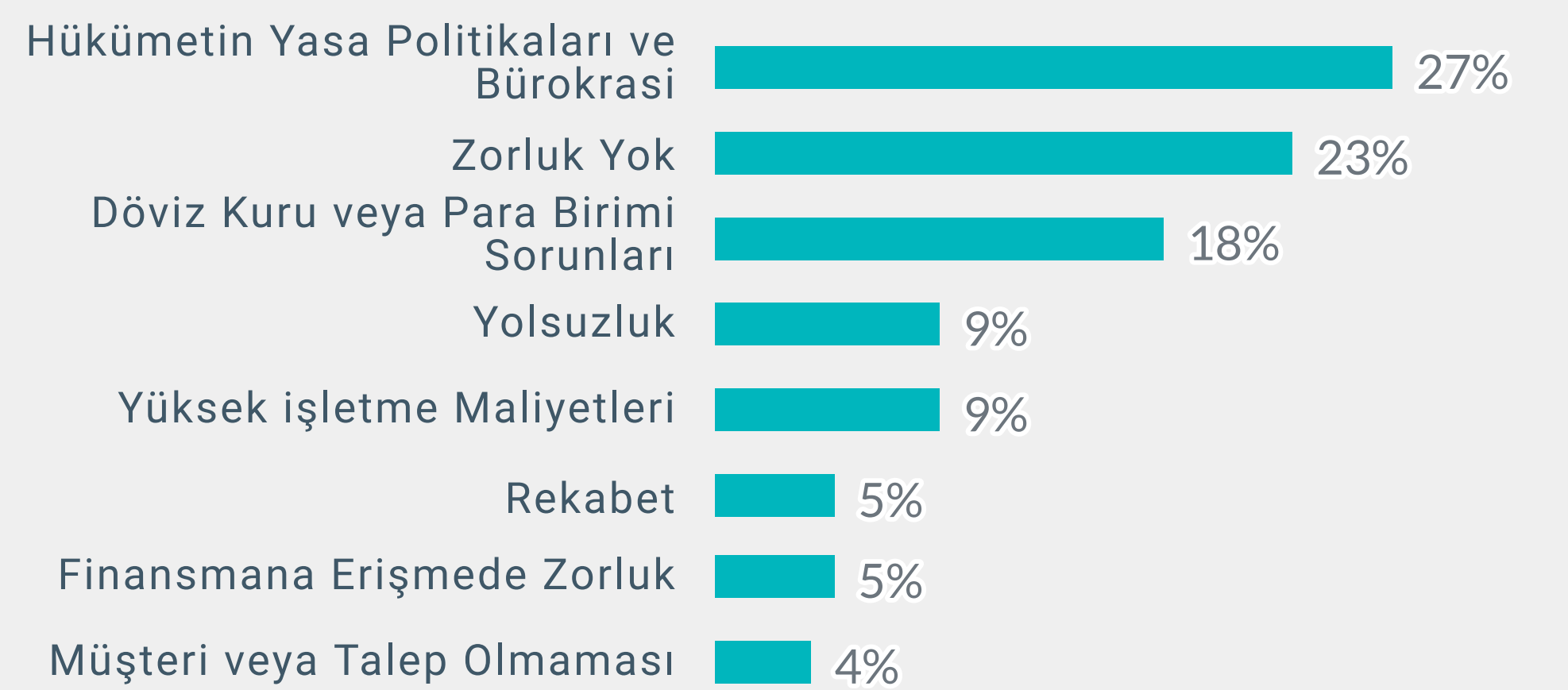


Ankete katılan işletmelerin yarısından fazlası (%54) bir yatırımcı veya ortak bulmak istemektedir.

İhale Dağıtım Hizmetleri

- Ortalama olarak işletmeler uluslararası/yerel sivil toplum kuruluşlarından 13'er ihaleye teklif vermektedir.
- Çoğu işletme özel sektör ihalelerine teklif vermemektedir. Öte yandan bir işletme son altı ayda 50 özel sektör ihalesine teklif vermiştir.
- KOBİ'lerin %41,6'sı her gün yeni ihaleler için farklı kaynaklara bakmakta ve %20,8'i haftada en az bir kez bu kaynaklara bakmaktadır.

GELECEK 6 AYDAKİ EN ÖNEMLİ ZORLUKLAR



7 Eylül 2021 itibarıyla.

İŞLETMELER VE ALICILAR İÇİN TAVSİYELER

İŞLETMELER İÇİN TAVSİYELER

Bu analizde Building Markets'ın hizmetleri üzerinden ihale kazanarak istihdam yaratan işletmelerdeki trendler tespit edilmektedir. Söz konusu hizmetler arasında ihalelere erişim ve hedefli eğitimlere katılım yer almaktadır. Aşağıdaki eksikliklerin ve zorlukların giderilmesi istihdam yaratma potansiyelini artırabilir.

Aşağıdaki tavsiyeler, büyümelerini ve daha fazla çalışan istihdam etmelerini sağlayacak iş fırsatlarını yakalamak isteyen KOBİ'ler için hazırlanmıştır:

- [Türkiye'de bulunan iş fırsatlarıyla ilgili eğitim ve webinarlara katılın](#) – Building Markets, ihalelere nasıl başvuru yapılacağı konusunda, yerel ve uluslararası kuruluşların ihale başvuru koşullarına ilişkin aylık webinarlar gibi düzenli eğitimler sunmaktadır. Bu öğrenme fırsatları işletmelerin mevcut farklı ihaleleri anlamalarını, daha rekabetçi teklifler hazırlamalarını ve daha fazla ihale kazanmalarını sağlayabilir.
- [Building Markets'ı İhale Dağıtım Hizmetlerini Kullanın](#) – Building Markets [İhale Rehberinde](#) çeşitli iş fırsatlarını düzenli olarak yayınlamaktadır. Kuruluş aynı zamanda bir WhatsApp grubu üzerinden ve diğer iletişim kanalları üzerinden KOBİ'lere ihaleleri haber vermektedir. Bu kaynaklar KOBİ'lerin kendi sektörlerindeki fırsatları hızlı şekilde tespit etmesini sağlamaktadır.
- [Çevrimiçi varlık ve dijital pazarlama planı hazırlayın](#) – Hızlı ve değişen bir ekonomide çevrimiçi ortamda görünürlüğü artırmak ve hedefli dijital pazarlama yapmak işletmelerin büyümesini ve daha fazla müşteriye ulaşmasını sağlayabilir. Building Markets'ın [Çevrimiçi İşletme Rehberi'nde](#) tüm doğrulanan şirketler için işletme profilleri oluşturulmaktadır. KOBİ'ler kendi sayfalarında değişiklik yapabilir ve bunu ücretsiz bir pazarlama aracı olarak kullanabilir. Ayrıca Building Markets işletmelerin iş planlarını iyileştirmeleri ve uygulamaları için ve diğer zorlukları aşmaları için dijital pazarlama eğitimi ve bire bir mentorluk sunmaktadır.
- [Ağlara katılın ve yeni alıcılarla tanışın](#) – Building Markets'ın düzenlediği etkinlikler gibi ağ kurma fırsatları marka için farkındalığı ve görünürlüğü artırmak ve yeni alıcılar bulmak için harika bir yoldur.
- [Finansmana Erişin](#) – Kredi ve sermaye bulmak için büyümesinin önünde ciddi bir engel olabilir. Building Markets, değerlendirme ve teknik destek konusunda KOBİ'lerle yakın şekilde çalışarak krediye ve yatırıma hazır olmalarını sağlıyor.

ALICILAR İÇİN TAVSİYELER

Alıcılar da aşağıdaki adımları atarak Türkiye'de KOBİ'lerin istihdam yaratmasını desteklemede kilit bir rol oynayabilir:

- [İhale fırsatlarının görünürlüğünü artırın](#) – Alıcılar, ihaleleri daha kolay ulaşılır hale getirerek taleplerini daha etkin ve verimli şekilde karşılayabilecek yeni ve çok çeşitli tedarikçiler bulabilir. Alıcılar Building Markets'a [ihalelerini gönderebilir](#) ve bu ihale ilanları İhale Rehberimizde yayınlanabilir ve KOBİ ağımaza ulaştırılabilir.
- [Eşleştirme hizmetlerini kullanın](#) – Alıcılar Building Markets'ın [İşletme Rehberi'nde](#) sektörlerle, hizmetlere, lokasyonlara, işletme büyüklüklerine ve diğer kriterlere göre tedarikçi araması yapabilir ve alıcının belli taleplerine göre kişiye özel eşleştirme raporu isteyebilir.

Nasıl Çalışıyoruz?

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 26.500'den fazla KOBİ'yi destekledi, bu işletmelere 1.36 milyar ABD Doları tutarında sözleşme, 21 milyon ABD Doları gelir kazandırdı ve 73.400 tam zamanlı eşdeğer iş yaratılmasına yardımcı oldu.

Türkiye'de Building Markets, Suriyelilere ait 2.500'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 16.7 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 zinciri ve finans uzmanlarımızla iletişime geçiniz

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