

# المشروعات السورية متناهية الصغر في تركيا لمحة سريعة عن المشروعات الصغيرة والمتوسطة

سبتمبر 2021



5 عمليات المشروعات متناهية الصغر

6 التوصيات

7 كيف نعمل؟

1 أبرز النقاط

2 تسليط الضوء على: المشروعات السورية متناهية الصغر في تركيا

3 بيئة المشروعات متناهية الصغر

4 تحديات المشروعات متناهية الصغر والخطط المستقبلية



تستعرض Building Markets في لمحتها السريعة عن المشاريع الصغيرة والمتوسطة لهذا الشهر المشروعات متناهية الصغر والتي تم تعريفها كمشروعات بها أقل من عشرة موظفين، في شبكتنا في تركيا. تم التحقق من الغالبية العظمى (98%) من أكثر من 2,300 مشروعا مثبت في شركتنا أنه مملوكا لسوريين أو يقوم بتوظيفهم. وبينما تواجه المشاريع المملوكة لسوريين تحديات فريدة، فهي لديها الإمكانيات لتوفير فرص عمل بارزة والأكثر احتمالية لتوظيف الفئات الضعيفة.

صممت هذه اللوحة السريعة عن المشاريع الصغيرة والمتوسطة لتسليط الضوء على المشروعات متناهية الصغر المملوكة لسوريين في تركيا، مع التركيز على قدرتها على النمو والشراكة وتوفير فرص العمل. يوفر التحليل التالي نظرة عامة على القيود والفرص الناتجة عن رؤية Building Markets الفريدة في هذا السوق. تُستخدم هذه البيانات لوضع توصيات للشركات والمجتمع المدني والحكومات لدعم نمو المشروعات متناهية الصغر السورية في تركيا بهدف خلق فرص العمل والحد من الفقر وزيادة التماسك الاجتماعي بين اللاجئين والأفراد الذين يعانون من الهجرة القسرية والمجتمعات المضيفة.

اعتمدت هذه اللوحة السريعة على استطلاعات رأي تم تحديثها بشكل منتظم عبر أكثر من 1,800 مشروعا متناهي الصغر يعمل في تركيا. كما أنها تستفيد من استطلاع رأي متخصص في التجارة وضعته Building Markets في يوليو 2020 لتحديد آثار جائحة كوفيد-19 والقيود ذات الصلة.

بينما عاد الاقتصاد للعمل بشكل موسع مع نهاية استطلاع 2020 الخاصة بنا، أبلغ تقريبا تسع من عشرة مشاريع انخفاض في مبيعاتها خلال الثلاثين يوما الأخيرة مقارنة بنفس الشهر في العام الماضي. إلا أن معظم المشروعات لم تبلغ عن تواجد عدد كلي أقل لموظفيها مقارنة بمستويات ما قبل الجائحة، مشيرين إلى أن نمو المشروعات متناهية الصغر لا يرتبط بتخفيض حجم العمالة كوسيلة لمواكبة الخسائر الاقتصادية المتعلقة بالجائحة.

للمزيد عن آثار جائحة كوفيد-19 على المشروعات السورية في تركيا، برجاء قراءة التقرير الخاص بنا كاملا من [هنا](#).

تتنوع المشروعات متناهية الصغر ، ويمكن للمشروعات المصنفة على هذا النحو أن تتغير بشكل ملحوظ من شهر إلى آخر حيث تؤدي الإيرادات الموسمية إلى تغييرات في التوظيف. ومع ذلك، تم تصنيف أربع من أصل خمس شركات في شبكة Building Markets في تركيا على أنها مشروعات متناهية الصغر ، وقد سُجلت أكثر من نصف هذه الشركات رسميًا في تركيا لأكثر من أربع سنوات. هذا، بالإضافة إلى البيانات المأخوذة من استطلاع كوفيد-19 الذي أجرته Building Markets والتي تظهر انخفاضًا طفيفًا أو معدومًا في إجمالي التوظيف لمعظم الصناعات بعد رفع قيود الوباء، مشيرة إلى أن العمل مع أقل من عشرة موظفين هو القاعدة الأساسية لمعظم الشركات في العينة.

يختلف سبب الاحتفاظ بتوظيف أقل من عشرة أشخاص -بالنسبة لأولئك الذين يعملون مع نموذج خدمات من شركة إلى مستهلك، مثل مطعم أو وكالة سفر، فإن التوسع بشكل كبير دون زيادة كبيرة في التوظيف أمر ممكن تحقيقه. إضافة إلى ذلك، يمكن للشركات في مجال البناء أن تتوسع أو تقلل من نشاطها بشكل متكرر وتعتمد على التوظيف المؤقت للوظائف الكبيرة دون التحول إلى مشروعًا صغيراً أو متوسط الحجم. ما يقرب من نصف المشروعات متناهية الصغر في هذه العينة تعمل في تجارة الجملة أو التجزئة. في حين أن الابتكارات الصناعية، مثل التجارة الإلكترونية والميكنة، كان يُعزى لها تقليل فرص العمل، إلا أن الحجم الهائل لقطاعي الجملة والتجزئة وأهميتهما يظلان مؤثرين على التوظيف في البلاد.

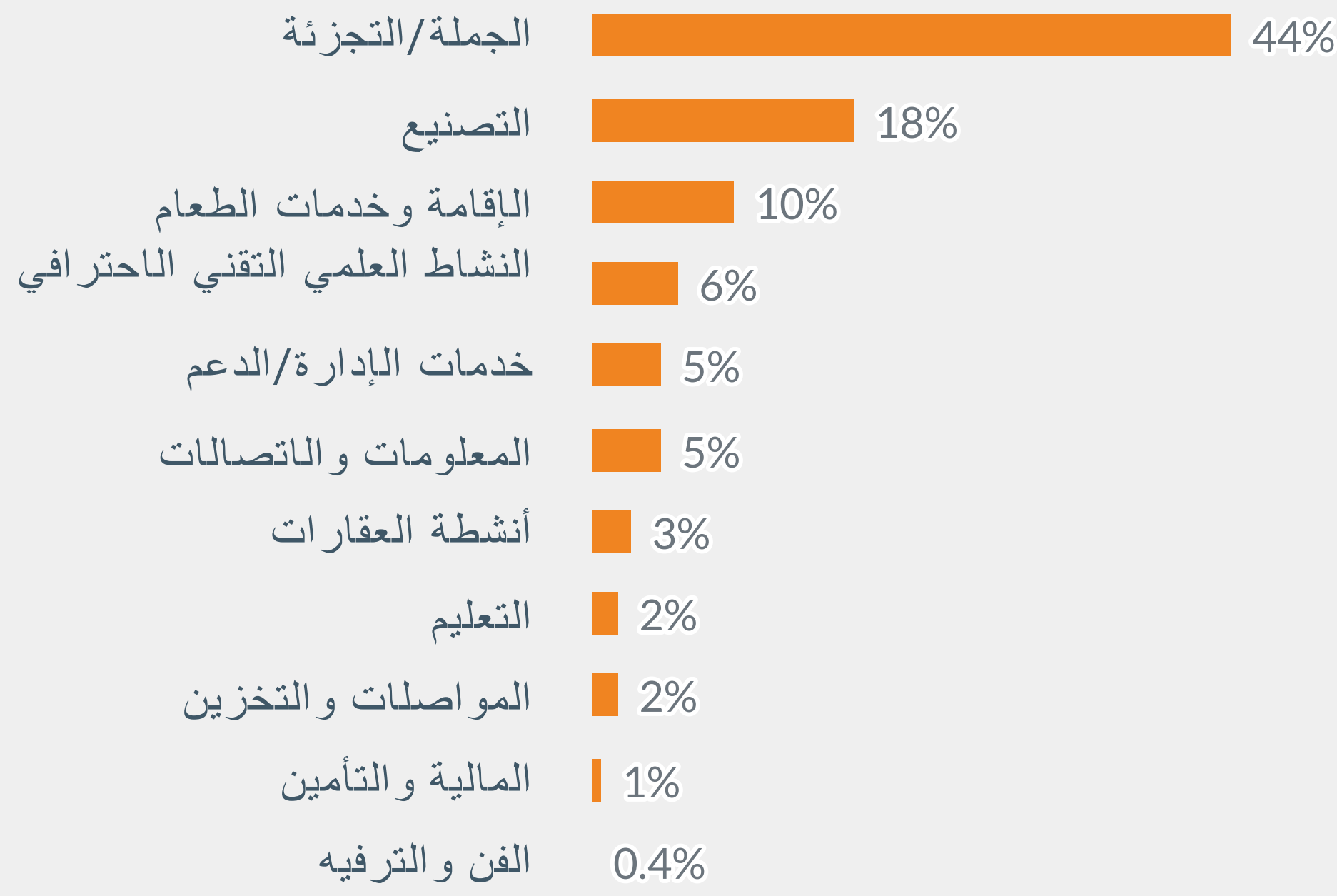
بغض النظر عن السبب الرئيسي وراء عدد موظفيهم، فإن العمل كمشروع متناهي الصغر يمكن أن يصنع حواجز بسبب قيود الموارد. غالبًا فإن الابتكارات والتدخلات الرئيسية لتوسيع نطاق الأعمال، مثل الحصول على رأس مال جديد، ورقمنة العمليات، وتوسيع المنتجات والخدمات تتطلب موظفين متفرغين ومتخصصين بدوام كامل للتنفيذ. بالنسبة للمشروعات متناهية الصغر، يمكن اعتبار هذا مهمة مكلفة.

يجب من يدعم المشروعات متناهية الصغر هذه أن يضع قيود الموارد في اعتباره عند تصميم برامج بناء القدرات. فعلى سبيل المثال، في حين أن الرقمنة أصبحت خطوة حاسمة بشكل متزايد للشركات لتظل قادرة على المنافسة والمرونة، تتطلب المشروعات متناهية الصغر نقاط دخول مجدية في حدود قدرتها على التنفيذ. تشجع الخطوات الصغيرة، مثل استخدام منصات التجارة الإلكترونية الموجودة بالفعل، الاستثمارات المستقبلية على التحولات الأكبر مع زيادة محو الأمية الرقمية وعوائد الاستثمارات التكنولوجية السابقة.

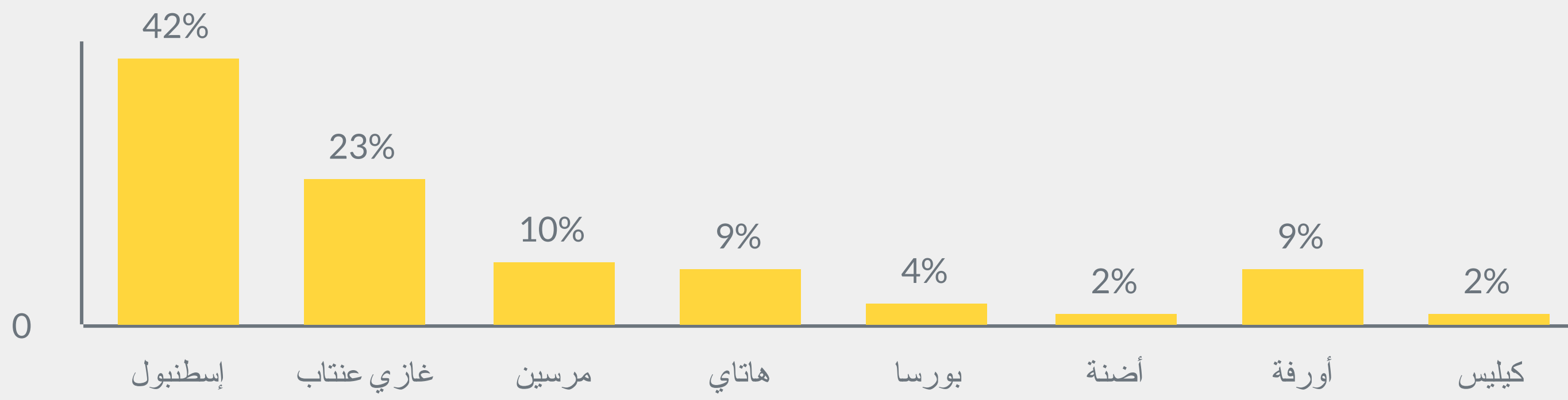
لمعرفة المزيد عن الوصول إلى موارد للحصول على فرص تجارية جديدة، رجاؤنا الطامح على التوصيات أدناه.



أهم قطاعات الأعمال



أهم المواقع التجارية وفقاً للمنطقة



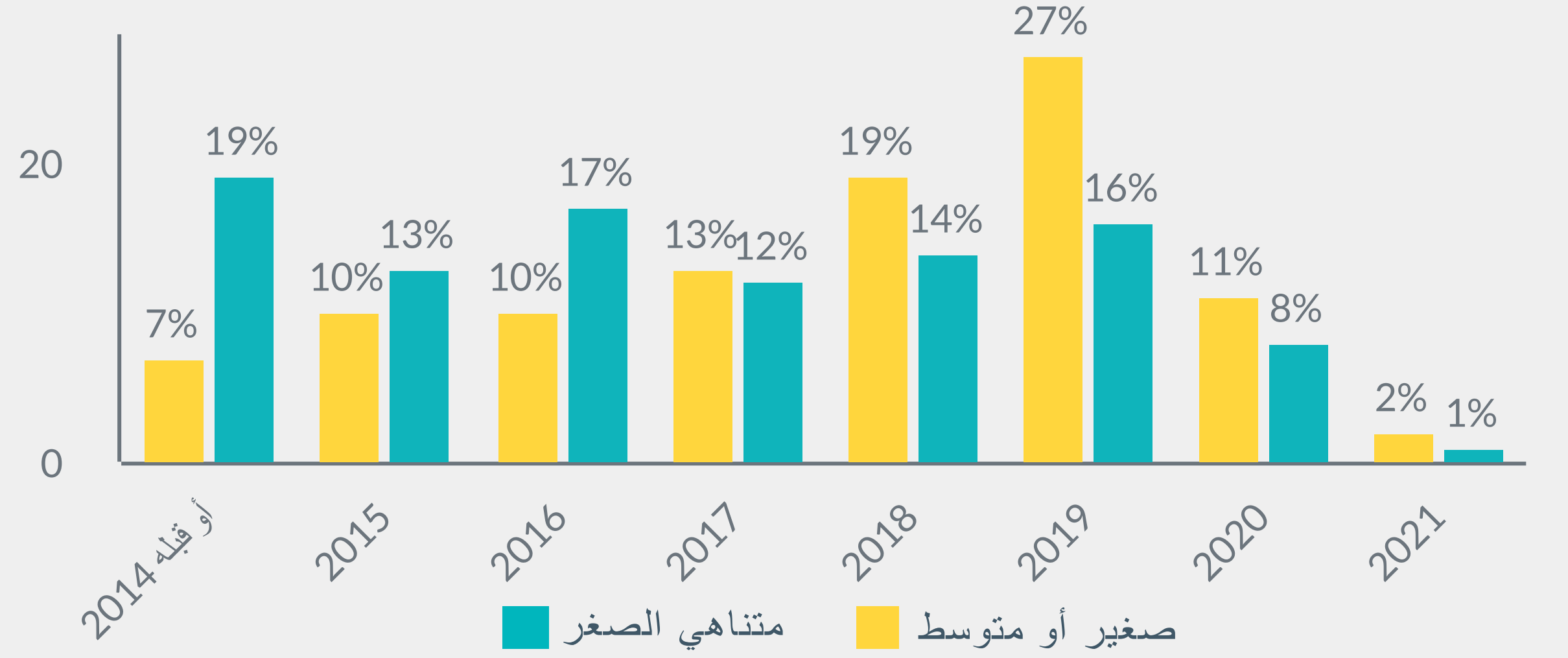
تتخض نسبة عمالة الإناث بين هذه المشروعات متناهية الصغر من بين 5,390 شخصاً تم توظيفهم في عينة العمل هذه، كانت نسبة النساء أقل من 12%. أبلغت أقل من 3% من المشروعات أن معظمها تعود ملكيتها للنساء. يتبع هذا الاتجاهات الأوسع في ملكية الأعمال النسائية والتوظيف في شبكة Building Markets للمشروعات السورية في تركيا.

أبلغت شركة واحدة من كل ثلاث شركات عن وجود عميل دولي لها في الأشهر الستة الماضية. ومع ذلك، من غير المرجح أن يكون لدى المشروعات متناهية الصغر موظفون يتحدثون التركية أو الإنجليزية مقارنة بنظر انهم من تلك الصغيرة والمتوسطة. 50% من المشروعات الصغيرة / المتوسطة توظف من يتحدثون التركية 59% توظف متحدثاً باللغة الإنجليزية.

صُنفت 80% من شبكة Building Markets التي تضم أكثر من 2,300 شركة مملوكة لسوريين في تركيا على أنها مشروعات متناهية الصغر (أقل من 10 موظفين). تتركز هذه المشروعات في عينة الاستطلاع لدينا إلى حد كبير في ثلاثة قطاعات: البيع بالجملة / التجزئة، والتصنيع، والإقامة / خدمات الطعام. تتمركز المشروعات في الغالب في اسطنبول (42%) وغازي عنتاب (23%).

المشروعات متناهية الصغر هي أصغر قليلاً من نظيراتها الصغيرة والمتوسطة الحجم. بينما سُجّلت 49% من المشروعات الصغيرة والمتوسطة رسمياً لأكثر من خمس سنوات، و سُجّلت 27% فقط من المشروعات متناهية الصغر لنفس الفترة الطويلة.

تسجيل الأعمال بالسنة



يوظفون من يجيدون الإنجليزية

40%

يوظفون من يجيدون التركية

37%





حصل أقل من 1% على قرض رسمي في الماضي، بينما 24% مهتمون بالحصول على واحد



في المتوسط، تبحث المشروعات على الحصول على قروض بقيمة 43,542 دولار أمريكي



يهتم 36% بالحصول على مستثمر أو شريك في العمل



لديهم خطة عمل على الأقل لمدة ستة أشهر 53%



تؤمن 46% من المشروعات أن أرباحها ستزيد خلال الستة أشهر القادمة، بينما 2% فقط يعتقدون أنها ستخف

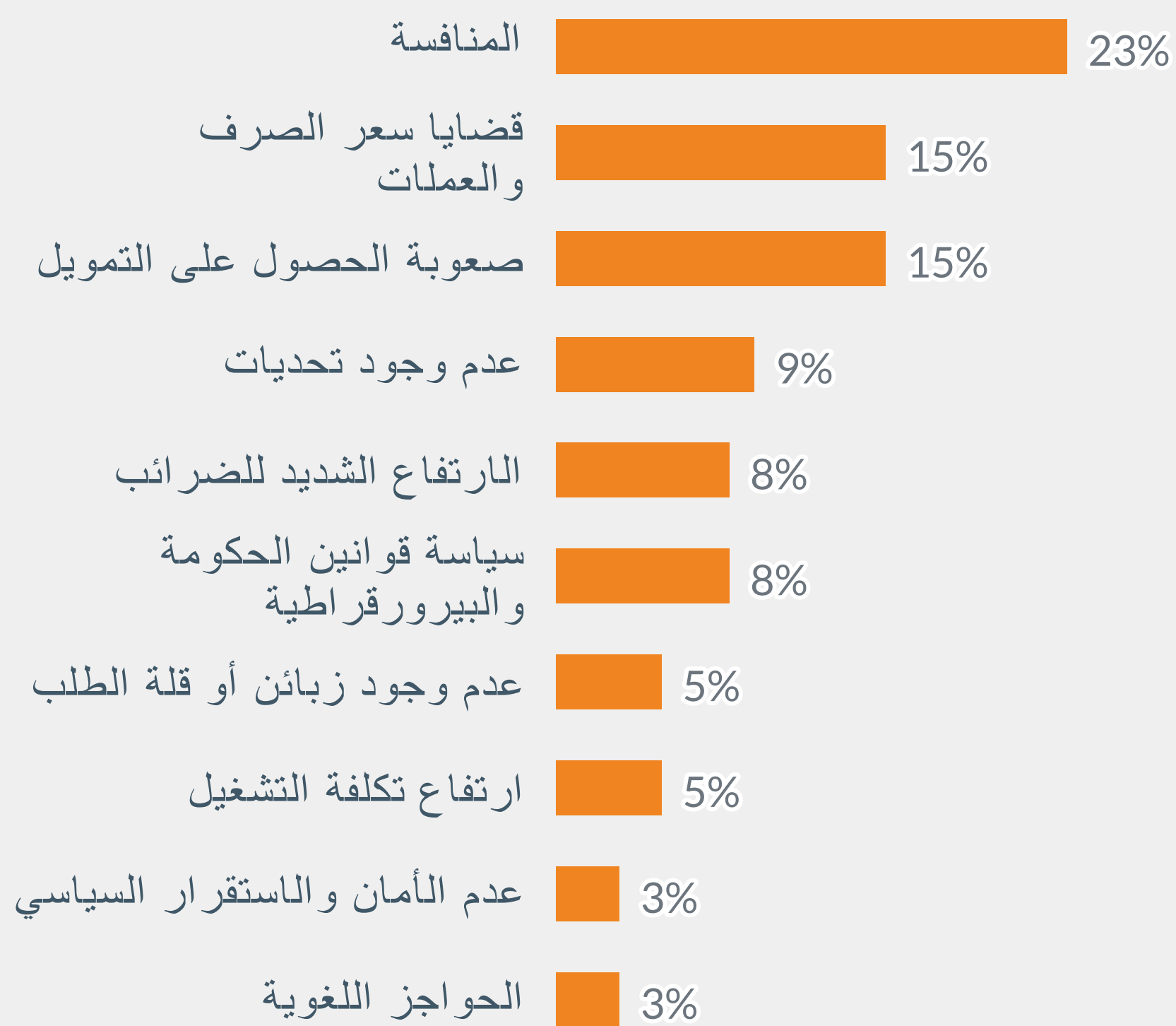


يؤمن 30% أن إجمالي عدد الموظفين لديهم سيتزايد عبر الستة أشهر القادمة، بينما 1% فقط يعتقدون أنه سينخفض

تعرب اثنتان من كل خمس شركات عن رغبتها في تلقي التدريب. من بين هؤلاء، أبلغ نصفهم تقريباً أنهم مهتمون أكثر بحضور جلسة تدريبية متعلقة بالمبيعات والتسويق الاستراتيجي. الموضوع التدريبي التالي الأكثر ذكراً هو المشتريات والعطاءات، كما ذكرت 12% من الردود.

نظراً لكل التركيز للحصول على المزيد من العملاء، فلا عجب أن التحدي التجاري الأكثر تكراراً لعينة الاستطلاع هذه هو المنافسة، تليها قضايا سعر الصرف والتي أيضاً من أهم التحديات التي ذكرتها المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم.

### أهم التحديات للستة أشهر القادمة



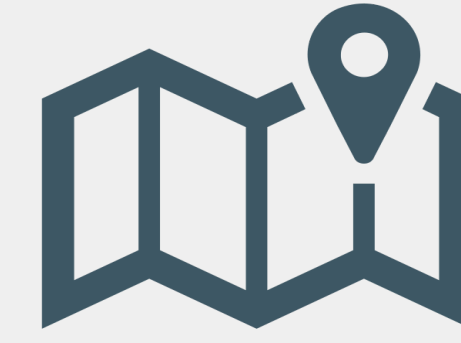




لا يوجد لدى تقريبا 60% من المشروعات أي موظفين يحتلون منصب المدير



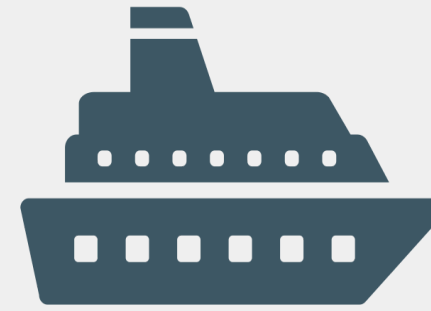
أربع مشاريع من بين خمس يدير المالك فيها جميع العمليات المالية. توظف 15% منها فقط طاقم مالي يعمل بدوام كلي من الشركة



لدى 15% أفرع إضافية لأعمالهم



لدى 53% من المشروعات الصغيرة والمتوسطة علم بالمناقصات، ولكن تقدم فقط 8% من العينة للمشاركة في العطاءات



تستورد 35% من المشروعات البضائع أو الخدمات، و12% منها تستورد البضائع بشكل مباشر

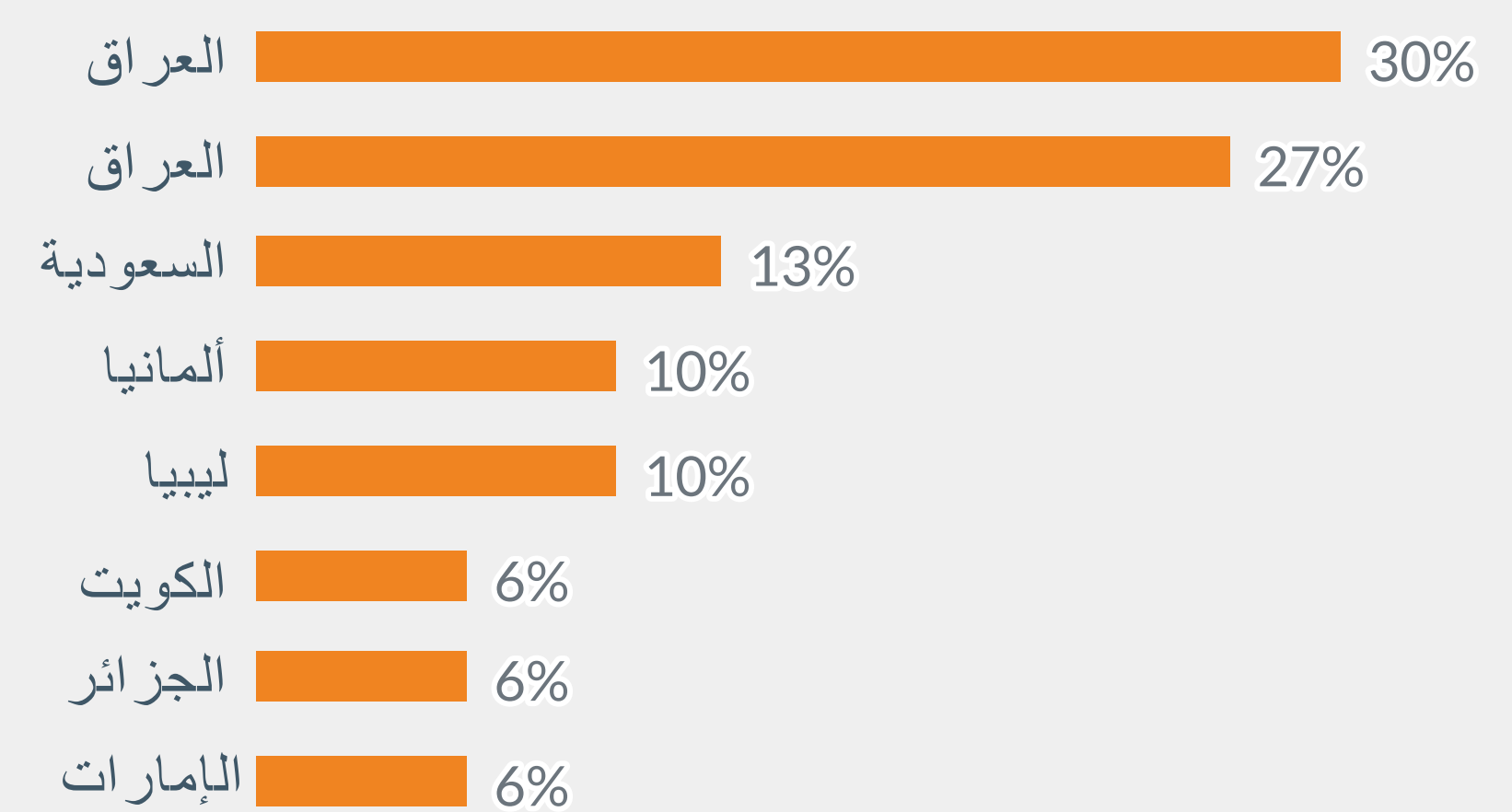


تسدد 60% من المشروعات الصغيرة والمتوسطة المستحقات المالية لمورديها خلال 30 يوما

يمكن للتقديم على المناقصات أن يكون صعباً بالنسبة للمشروعات متناهية الصغر، لأن التحضير لتقديم العطاءات، وخاصة تلك للمشتريين الجدد قد يستغرق وقتاً طويلاً. تقلق العديد من المشروعات متناهية الصغر أيضاً بشأن الوقت المستغرق لتلقي مدفوعات من كبار المشتريين الذين يعرضون المناقصات. وربما تأتي المناقصات مع بعض التحديات، إلا أنها تمثل فرصة رئيسية لتوسيع نطاق الأعمال. اطلع على صفحة التوصيات للحصول على مزيد من المعلومات حول كيفية إدراج المناقصات في خطط المشروعات متناهية الصغر.

أكثر من ثلث الشركات التي تستورد تشتري بضائعها من الصين. بينما 6% من الشركات التي تستورد تشتري من سوريا و 6% أخرى من مصر. يعد الشرق الأوسط بالنسبة لأولئك الذين يقومون بتصدير البضائع الوجهة الأكثر شيوعاً لمنتجاتهم وخدماتهم. بالإضافة إلى ذلك، تصدر 10% من الشركات إلى ألمانيا.

### أهم وجهات التصدير





تمثل المشروعات المتناهية الصغر الغالبية العظمى من الشركات في شبكة Building Markets في تركيا. في حين نمت بعض الشركات بمرور الوقت لتصبح صغيرة أو متوسطة الحجم، إلا أن العديد منها لا يزال مصنفاً على أنه من المشروعات المتناهية الصغر، حتى بعد خمس سنوات من تسجيلها رسمياً في تركيا.

بالنسبة للمشروعات التي تسعى للتوسع، فإن وجود أقل من عشرة موظفين يمكن أن يمثل تحديات كبيرة أمامها. إن تقديم العطاءات للمناقصات الكبيرة، أو التقدم بطلب للحصول على قروض رسمية، أو رقمنة العمليات ليست سوى بعض الأمثلة على فرص العمل التي يصعب تنفيذها عندما يكون عدد الموظفين محدوداً. نظراً لأن معظم الشركات في العينة لا توظف أي مديرين وتعتمد على صاحب العمل للتعامل مع جميع الموارد المالية، فمن غير المرجح أن يكون لدى العديد من هذه الشركات موظفين رفيعي المستوى لاتخاذ مبادرات مصممة لتوسيع نطاق العمليات.

إلا أنه، ومع الدعم الموجه، يمكن للمشروعات متناهية الصغر أن تنمو وتظل قادرة على المنافسة. تم تحديد التوصيات التالية للمشروعات متناهية الصغر في تركيا المهتمة بتوسيع وإيجاد فرص عمل جديدة يمكن إدارتها من قبل فريق من أي حجم:

١. حضور فعاليات التواصل للقاء مشترين جدد - يعمل فريق تطوير الأعمال في Building Markets مع المشترين لاستضافة الفعاليات بهدف زيادة تنوع مورديهم وتسهيل العقود مع الشركات المسجلة في شبكتنا.

٢. تطوير تواجدك على الإنترنت لزيادة ظهورك - من خلال وجود ملف تعريف عمالك على منصة التوفيق الخاصة بنا ([entrepreneurs.buildingmarkets.org](http://entrepreneurs.buildingmarkets.org))، ستتم مشاركة عمالك مع المشترين الذين يمكنهم البحث عن الأعمال التجارية التي تناسب احتياجاتهم الخاصة.

٣. الحصول على تدريب على المبيعات والتسويق الاستراتيجي - يقدم برنامج Building Markets دورات تعليمية عبر الإنترنت على غرار الفصول الدراسية والمتواتمة مع قدراتك الذاتية حول مجموعة من الموضوعات، بما في ذلك التسويق الرقمي والتجارة الإلكترونية.

٤. احضر ندوات عبر الإنترنت لفهم عملية العطاء - ستساعد هذه الفعاليات الدورية الشركات على أن تصبح خبراء في تقديم العطاءات وهي طريقة رائعة لتعلم الحيل والنصائح الرئيسية للتأكد من أن عروضك تنافسية.

٥. سجل الدخول للحصول على الإرشاد لتحسين خطة عمالك - يوفر شركاء الإرشاد ورواد الأعمال مع الخبراء التقنيين جلسات فردية مصممة لتلبية الاحتياجات الفريدة لكل عمل، مثل تكييف خطة عمل لدمج التصدير.

٦. تعرف على مشتري جديد - استخدم خدمات التوفيق في Building Markets لمطابقة عمالك مع المشترين المهتمين من خلال الفعاليات ومنصة التوفيق عبر الإنترنت وطلبات التوفيق مباشرة من المشترين.



تأسست Building Markets عام 2004 ومقرها في مدينة نيويورك؛ توفر Building Markets فرص العمل وتشجع على النمو الاقتصادي من خلال إيجاد وبناء وربط الشركات الصغيرة والمتوسطة المحلية المنافسة بسلاسل التوريد والاستثمار. من خلال نموذجها، دعمت المنظمة أكثر من 26,000 شركة صغيرة ومتوسطة، وساعدت تلك الشركات في الفوز بعقود بقيمة 1.35 مليار دولار أمريكي، والحصول على قروض بقيمة 21 مليون دولار أمريكي، كما ساعدت على خلق 70 ألف وظيفة بدوام كامل.

أنشأت Building Markets في تركيا شبكة فريدة من نوعها تضم أكثر من ألفي شركة صغيرة ومتوسطة مملوكة لسوريين. يمكن للشركات المعترف بها الوصول إلى الخدمات التي تزيد من ظهورها وتحسن أدائها وإيصالها لفرص جديدة. منذ عام 2017، أدت برامجنا في تركيا إلى فوز الشركات الصغيرة والمتوسطة بأكثر من 3 مليون دولار أمريكي من العقود الجديدة ورأس المال.

### هل أنت مشروع صغير يعمل في تركيا؟

#### الوصول إلى الفرص



تحديد العطاءات المتعلقة بقطاعك  
والفوز بالعقود الجديدة ورأس  
المال

#### الحصول على التدريب



التسجيل في الدورات التدريبية  
الإلكترونية أو وجها لوجه والتي  
تهدف إلى نمو شركتك

#### زيادة الظهور



التحقق من المشروع وصناعة ملف  
مميز في دليل الأعمال لدينا

هل أنت مهتم بمعرفة المزيد؟ يرجى التواصل مع الخبراء الماليين وسلاسل الموردين  
لدينا

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