

Türkiye'deki, Suriyelilerin Sahibi Olduğu Mikro İşletmeler

KOBİ Snapshot - Eylül 2021



1 ÖNEMLİ HUSUSLAR

2 DOSYA KONUSU:
TÜRKİYE'DEKİ, SURİYELİ
MIKRO İŞLETMELER

3 MIKRO İŞLETME ORTAMI

4 MIKRO İŞLETMELERİN
KARŞILAŞTIĞI GÜÇLÜKLER VE
GELECEK PLANLARI

5 MIKRO İŞLETME FAALİYETLERİ

6 TAVSİYELER

7 ÇALIŞMA BIÇIMIMIZ

Önemli Hususlar

Building Markets SME Snapshot'ın bu sayısı, Türkiye ağıımızdaki, ondan az çalışanı bulunan girişimler olarak tanımlanan mikro işletmeleri ele alıyor. Bu ağıda bulunan 2.300'ü aşkın doğrulanmış işletmenin büyük çoğunluğunun (%98) sahibi Suriyelilerdir ve bu işletmelerde Suriyeliler istihdam edilmektedir. Suriyeli işletme sahipleri kendilerine özgü zorluklarla mücadele etmekle birlikte, önemli istihdam olanakları yaratma ve savunmasız nüfusları istihdam etme potansiyeline sahiptirler.

Bu SME Snapshot, Türkiye'deki, Suriyelilerin sahibi olduğu mikro işletmelerin büyüme, ortaklık ve iş olanakları yaratma potansiyellerini vurgulayarak, görünürlüklerini artırmayı amaçlamaktadır. Aşağıdaki analiz, Building Markets'ın bu piyasaya ilişkin benzersiz içgörüsünün yarattığı kısıtlamalar ve fırsatların genel bir görünümünü sunmaktadır. Bu veriler; iş olanakları yaratma, yoksulluğu azaltma ve mülteciler, zorunlu göç mağduru bireyler ve ev sahibi topluluklar arasında toplumsal uyumu artırma hedefiyle Suriyelilerin sahibi olduğu Türkiye'deki mikro işletmelerin büyümesini desteklemek üzere işletmeler, sivil toplum ve hükümetlere tavsiyeler oluşturmak amacıyla kullanılmaktadır.

Bu sayı, Türkiye'de faaliyet gösteren 1.800'den fazla mikro işletmeden düzenli olarak güncellenen anketlere dayanmaktadır. Building Markets tarafından Temmuz 2020'de COVID-19 pandemisinin ve ilgili kısıtlamaların etkilerini belirlemek için yapılan özel bir işletme araştırmasından da yararlanmaktadır.

Ekonomi, 2020 araştırmamız yapıldığı sırada büyük ölçüde yeniden açılmışken, her 10 işletmenin neredeyse 9'u geçmiş 30 günde bir yıl önce aynı aydakine kıyasla daha düşük satış yaptığını bildirmiştir. Ancak bununla birlikte birçok endüstri, pandemi öncesi seviyelere kıyasla toplam çalışan sayısının daha düşük olduğunu bildirmemiştir ve bu, mikro işletmelerin yaygınlığının pandemiyle ilgili ekonomik zararlarla baş etmenin bir yolu olarak personeli azaltmanın sonucu olmadığını akla getirmektedir.

COVID-19 pandemisinin Türkiye'deki Suriyeli işletmeler üzerindeki etkisine ilişkin ayrıntılı bilgi edinmek için raporumuzun tümüne [buradan](#) ulaşabilirsiniz.

Dosya Konusu: Türkiye'deki Suriyeli Mikro İşletmeler

Mikro işletmeler çeşitlidir ve bu kategoriye giren işletmeler, mevsimsel gelirler istihdamda değişikliklere neden olduğu için bir aydan diğer aya geçerken büyük bir değişiklik geçirebilir. Ancak Building Markets'ın Türkiye ağındaki 5 işletmeden 4'ü mikro işletme olarak sınıflandırılmış olup, bu işletmelerin yarısından fazlası dört yıldan uzun bir süredir Türkiye'de resmi olarak kayıtlıdır. Building Markets'ın COVID-19 araştırmasının verilerine ilave olarak, bu, pandemi kısıtlamaları kaldırıldıktan sonra çoğu endüstride toplam istihdamda ya çok az düşüş olduğunu ya da hiç düşüş olmadığını göstermektedir ve bu, ondan daha az çalışanla faaliyet göstermenin örneklemdeki işletmelerin çoğu için norm olduğunu göstermektedir.

İstihdamı on kişinin altında tutmanın çeşitli nedenleri bulunmaktadır - restoran ya da seyahat acentesi gibi işletmeden müşteriye hizmetler modeliyle faaliyet gösterenler için, istihdamda büyük bir artış olmaksızın önemli ölçüde ölçeklendirme yapılabilir. Buna ilave olarak, inşaat sektöründeki işletmeler sık sık ölçeklerini büyütüp küçültebilir ve küçük ya da orta ölçekli bir şirkete dönüşmeksizin büyük işler için geçici istihdam kullanmaktadırlar. Bu örneklemdeki mikro işletmelerin neredeyse yarısı, toptan ya da perakende sektörlerinde çalışmaktadır. İş olanakları yaratmadaki düşüşün nedeni endüstrideki e-ticaret ve otomasyon gibi yeniliklere atfedilirken, perakende ve toptan sektörlerinin büyüklüğü ve önemi ülkedeki istihdam üzerinde etkili olmayı sürdürmektedir.

İstihdam edilen kişi sayılarının arkasında yatan temel nedenden bağımsız olarak, mikro işletme olarak faaliyet göstermek kaynak kısıtlamalarından ötürü engeller yaratabilir. Yeni sermayeye erişim, operasyonları dijitalleştirme ve ürünleri ve hizmetleri genişletme gibi işletmeleri ölçeklendirmeye yönelik kilit inovasyonlar ve icatların uygulanması için, genellikle adanmış ve uzman tam zamanlı personel gerekmektedir. Bu, mikro işletmeler için yüksek maliyetli bir taahhüt olarak görülebilir.

Mikro işletmeler için destek sağlamada, kapasite geliştirme programlarını tasarlarlarken bu kaynak kısıtlamaları hesaba katılmalıdır. Örneğin dijital dönüşüm işletmelerin rekabetçi ve dirençli kalması için giderek daha hayati bir adım haline gelirken, mikro işletmeler uygulama kapasiteleri dahilindeki uygun giriş noktalarına ihtiyaç duymaktadır. Halihazırda mevcut olan e-ticaret platformlarından yararlanmak gibi küçük adımlar, dijital okuryazarlık artarken ve önceki teknolojik yatırımların getirileri daha belirgin bir hale gelirken, gelecekte daha büyük dijital dönüşümlere yatırım yapılmasını teşvik etmektedir.

Yeni iş fırsatları bulmaya yönelik kaynaklara ilişkin daha fazla bilgi edinmek için, aşağıdaki Tavsiyeler bölümüne bakabilirsiniz.

Mikro İşletme Ortamı

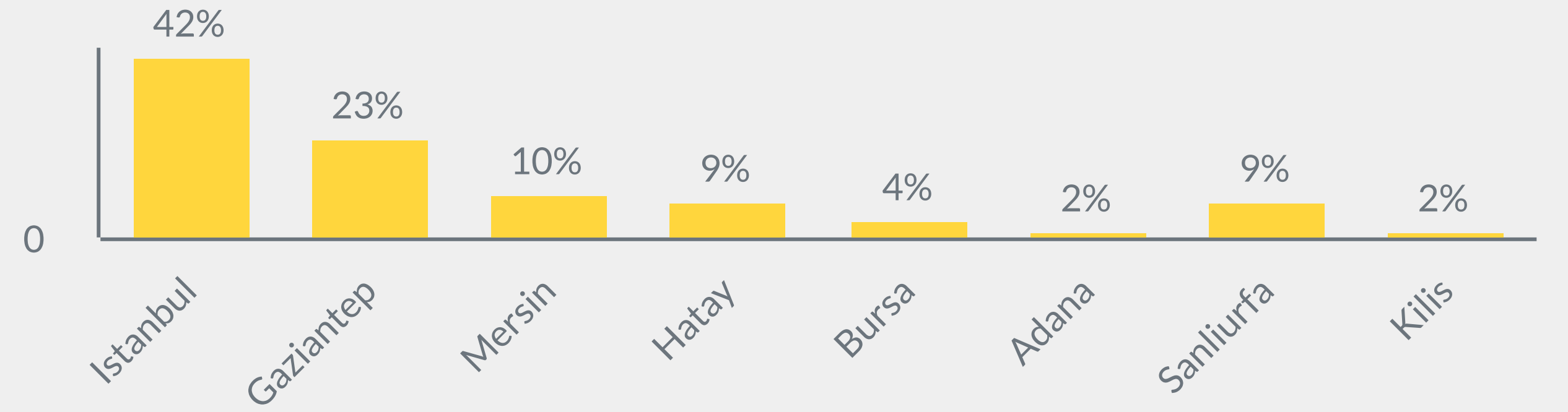
Building Markets'ın Türkiye'deki 2.300'den fazla Suriyelilerin sahibi olduğu işletmeden oluşan ağının %80'i, mikro işletme (10'dan az çalışanı olan işletme) olarak sınıflandırılmaktadır. Araştırma örneklemimizdeki mikro işletmeler genel olarak üç sektörde yoğunlaşmaktadır: toptan/perakende, imalat ve konaklama/yemek hizmeti. Bunların çoğunluğu İstanbul'da (%42) ve Gaziantep'te (%23) bulunmaktadır.

Mikro işletmeler küçük ve orta ölçekli işletmelere kıyasla biraz daha gençtir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin %49'u beş yıldan uzun bir süredir resmi olarak kayıtlıken, mikro işletmelerin yalnızca %27'si bu kadar uzun süredir kayıtlıdır.

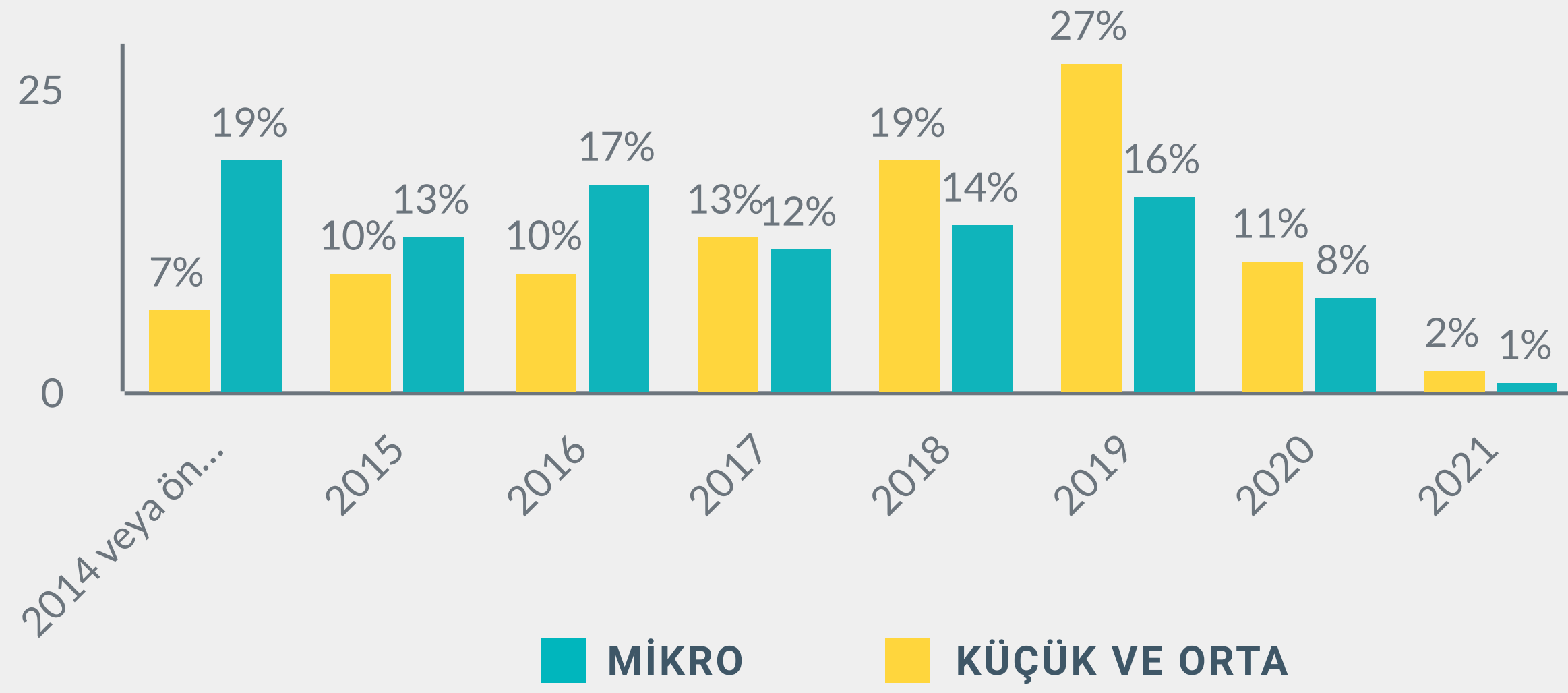
EN ÖNEMLİ İŞ SEKTÖRLERİ



BÖLGEYE GÖRE İŞLETMELERİN YOĞUNLAŞTIĞI İLLER



YILLARA GÖRE İŞLETMELERİN TESCİLİ



'İNDA İNGİLİZCE KONUŞAN BİRİ BULUNMAKTADIR

40%

'SİNDE TÜRKÇE KONUŞAN BİRİ BULUNMAKTADIR

37%

Bu mikro işletmeler arasında kadın istihdamı oranları ise düşüktür. Bu örneklemdeki işletmeler tarafından istihdam edilen 5.390 kişinin %12'sinden azı kadındır. İşletmelerin %3'ünden azı, çoğunluğunun kadınlara ait olduğunu bildirmiştir. Bu, Türkiye'deki Building Markets Suriyeli işletmeler ağında kadınların işletme sahipliği ve istihdamına ilişkin daha geniş bir trendi izlemektedir.

Üç işletmeden biri, son altı ayda bir uluslararası müşterisinin olduğunu bildirmiştir. Bununla birlikte mikro işletmelerin Türkçe ya da İngilizce konuşan çalışanlarının bulunması olasılığı, küçük ve orta ölçekli işletmelere kıyasla çok daha düşüktür. Küçük/orta ölçekli işletmelerin %50'si Türkçe konuşan bir kişi ve %59'u İngilizce konuşan bir kişi istihdam etmektedir.

Mikro İşletmelerin Karşılaştığı Güçlükler ve Gelecek Planları



%1'inden azı geçmişte formal bir kredi almıştır fakat %42'si böyle bir kredi almakla ilgilenmektedir.



İşletmeler, ortalama 43.542 USD'lik kredi aramaktadır.



%36'sı, bir yatırımcı ya da iş ortağı bulmakla ilgilenmektedir.



%53'ünün en az sonraki 6 ay için bir iş planı bulunmaktadır.



%46'sı gelecek 6 ayda karlarının artacağını düşünmektedir. Yalnızca %2'si bir düşüş beklemektedir.

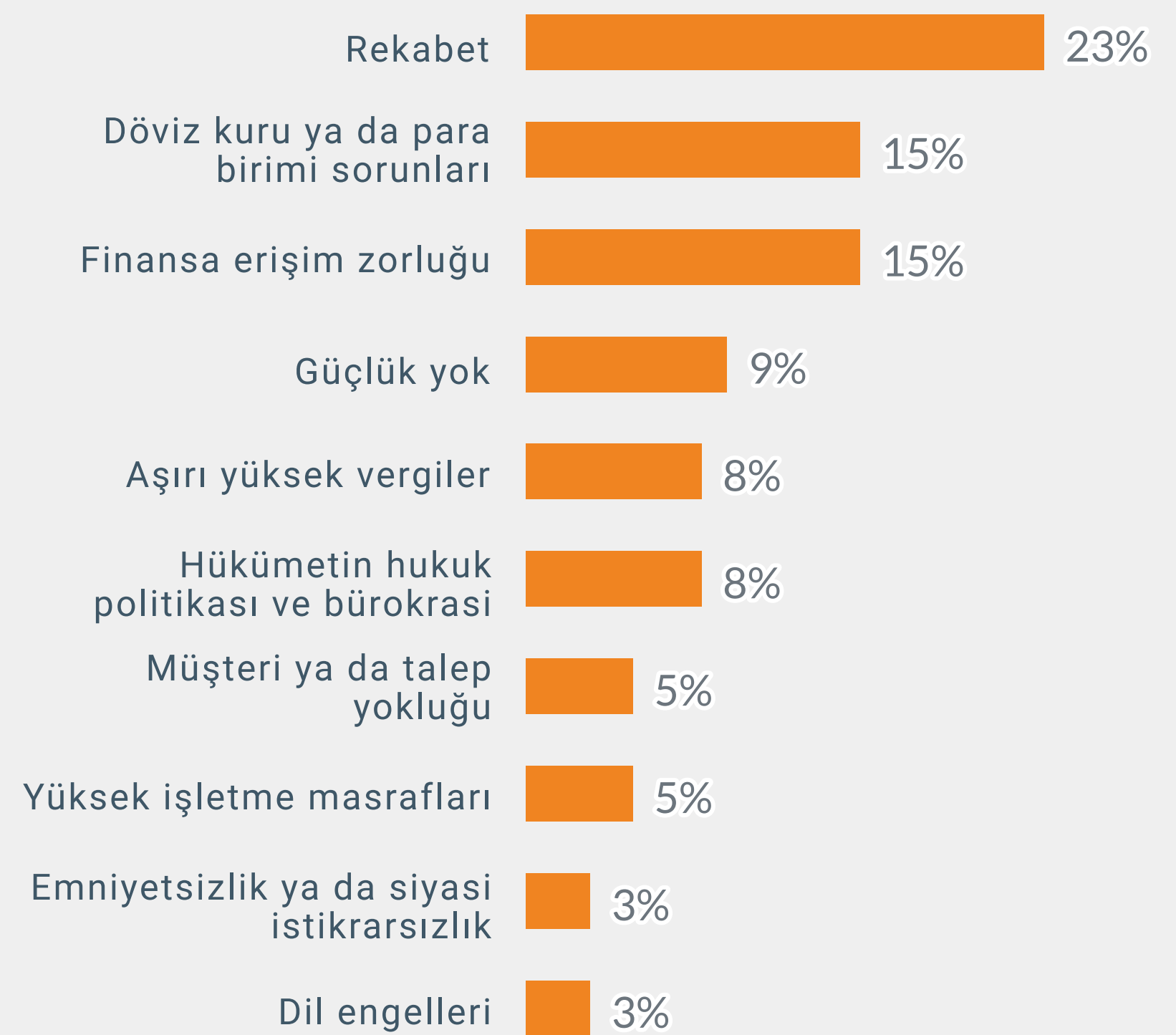


%30'u personellerinin toplam sayısının gelecek 6 ayda artacağını düşünmektedir. %1'inden azı bir düşüş beklemektedir.

Her 5 işletmeden 2'si, eğitim almakla ilgilendiklerini ifade etmiştir. Bunların neredeyse %50'si ise, en çok satış ve stratejik pazarlama ile ilgili bir eğitimi katılmakla ilgilendiğini bildirmiştir. En çok anılan eğitim konusu ise; yanıtların %12'si ile temin ve teklif vermedir.

Daha fazla müşteri bulmaya odaklanıldığı dikkate alındığında, bu araştırma örneğinde en çok anılan güçlüğün rekabet olması şaşırtıcı değildir. Rekabet ve onu takip eden döviz kuru sorunları da, küçük ve orta ölçekli işletmelerin bahsettiği en önemli güçlüklerdir.

GELECEK 6 AY İÇİN EN BÜYÜK GÜÇLÜKLER



Micro-Enterprise Operations



İşletmelerin neredeyse %60'ında müdür olarak istihdam edilen kimse bulunmamaktadır.



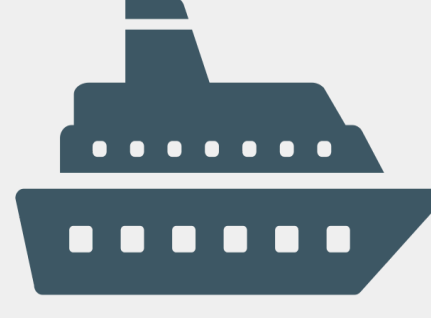
Her 5 işletmenin 4'ünde, tüm finans işleri işletme sahibi tarafından yönetilmektedir. Yalnızca %15'i kurum içinde tam zamanlı bir finans personeli istihdam etmektedir.



%15'inin işletmesinin ek şubeleri bulunmaktadır.



KOBİ'lerin %53'ü, ihalenin ne anlama geldiğini bilmektedir fakat, yalnızca %8'i bir ihaleye teklif sunmuştur.

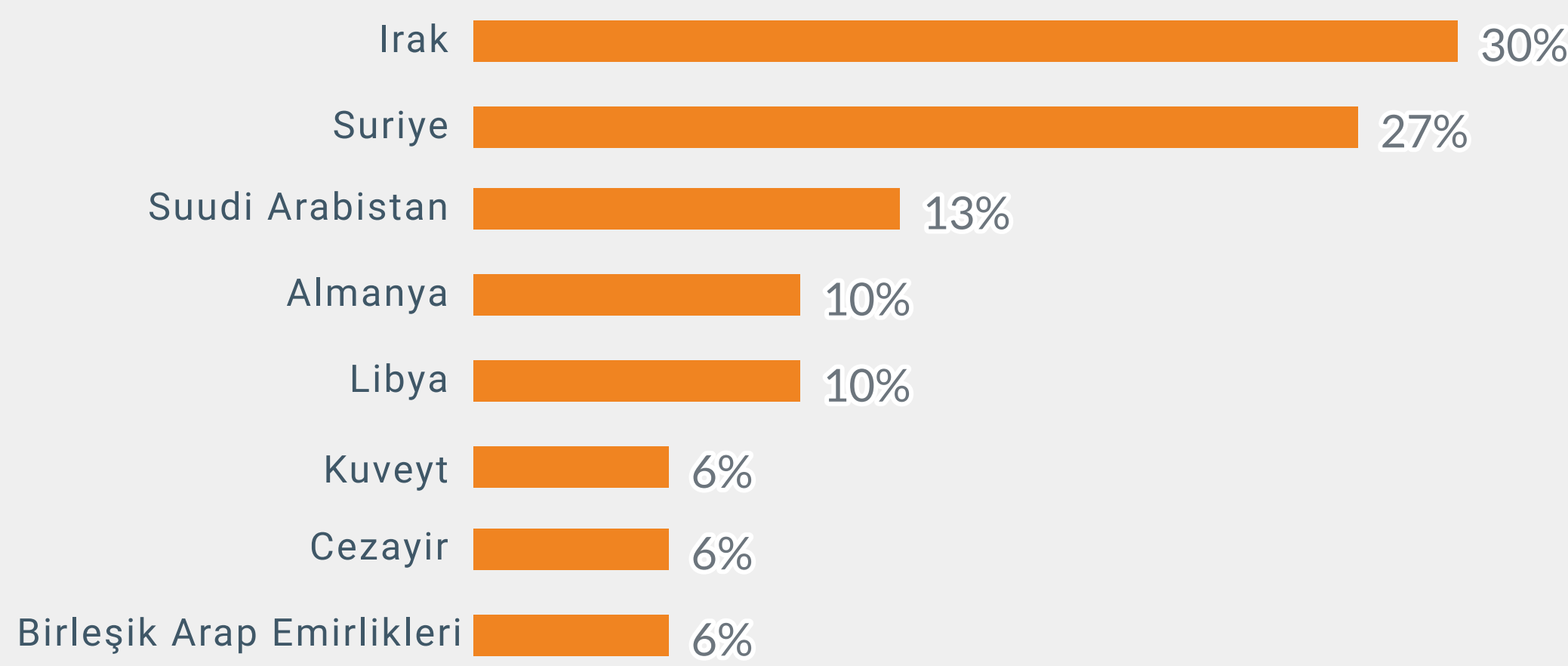


%35'i ürün ya da hizmet ihraç etmekte ve %12'si doğrudan mal ithal etmektedir.



KOBİ'lerin %60'ı, tedarikçilerine 30 gün içerisinde ödeme yapmaktadır.

EN ÇOK İHRACAT YAPILAN ÜLKELER



İhalelere katılmak mikro işletmeler için zor olabilir, çünkü teklif sunmaya hazırlanmak, özellikle de yeni alıcılara teklif sunmak, uzun zaman alabilir. Birçok mikro işletme, ihale açan büyük alıcılardan ödeme almanın ne kadar süreceği konusunda da endişelenmektedir. İhaleler bazı güçlükleri beraberinde getirmekle birlikte, işletmeyi ölçeklendirmek için kilit bir fırsatı temsil etmektedirler. İhalelerin mikro işletmelerin planlarına nasıl dahil edilebileceğine ilişkin ayrıntılı bilgi edinmek için tavsiyeler bölümüne bakınız.

İthalat yapan işletmelerin üçte birinden fazlası, mallarını Çin'den almaktadır. İthalat yapan işletmelerin %6'sı, Suriye'den; %6'sı ise Mısır'dan alım yapmaktadır. Mal ihraç edenler için, Ortadoğu ürünleri ve hizmetlerinin en çok gönderildiği yerdir. Ayrıca işletmelerin %10'u Almanya'ya ihracat yapmaktadır.

İşletmeler İçin Tavsiyeler

Mikro işletmeler, Building Markets'ın Türkiye ağındaki işletmelerin çoğunluğunu temsil etmektedir. Bazı işletmeler zamanla büyüyerek küçük ya da orta ölçekli işletmeler haline gelmekle birlikte, birçoğu Türkiye'de resmi olarak kayıtlı hale geldikten beş yıl sonra dahi mikro işletme kategorisine girmektedir.

Ölçeklenmek isteyen bu işletmeler için, ondan az çalışana sahip olmak önemli güçlükler teşkil edebilir. İhalelere teklif sunmak, formal krediler için başvuruda bulunmak ya da operasyonları dijitalleştirmek, personel sınırlı olduğunda yararlanılması zor olan fırsatlardan bazılarıdır. Örneklemdeki çoğu işletmenin müdür istihdam etmediği ve tüm finans işlerini işletme sahibinin idare ettiği dikkate alındığında, bu işletmelerin çoğunun operasyonları ölçeklendirmeyi amaçlayan inisiyatif kullanan üst düzey personelinin bulunması pek olası değildir.

Ancak mikro işletmeler, hedeflenen destek ile büyüebilir ve rekabetçi kalmaya devam edebilir. Büyümek ve herhangi bir büyüklükteki bir ekip tarafından yönetilebilecek yeni iş fırsatları bulmak isteyen Türkiye'deki Suriyeli mikro işletmeler için aşağıdaki tavsiyeler verilmektedir:

- Yeni alıcılara buluşmak için ağ kurma etkinliklerine katılmak - Building Markets iş geliştirme ekibi, tedarikçi çeşitliliğini artırma ve doğrulanmış ağındaki işletmelerle iş yapma amacı güden etkinliklere ev sahipliği yapacak için alıcılar ile çalışmaktadır.
- Görünürlüğü artırmak için çevrimiçi alanda varlık göstermek - Eşleştirme platformumuzda (entrepreneurs.buildingmarkets.org) kendi profilinizi oluşturarak, kendi ihtiyaçlarına uygun işletmeler arayan alıcılara işletmenizi paylaşabilirsiniz.
- Satış ve stratejik pazarlama konulu eğitimlere erişmek - Building Markets, dijital pazarlama ve e-ticaret gibi bir dizi konuda, sınıfta gerçekleştirilen ve katılımcıların hızını kendilerinin ayarlayabileceği online eğitim dersleri sunmaktadır.
- İhale sürecini anlamak için webinar'lara katılmak - Bu düzenli etkinlikler, işletmelerin ihalelere teklif sunmada uzman haline gelmesine yardımcı olmaktadır ve tekliflerin rekabetçi olduğundan emin olmak için kilit ipuçlarını öğrenmek için harika bir fırsattır.
- İş planını geliştirmek için mentorluk almak - Mentorluk, girişimciler ile teknik uzmanları, bir iş planını ihracatı içerecek şekilde adapte etmek gibi, her işletmenin kendine özgü ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde tasarlanan birebir seanslarda bir araya getirmektedir.
- Yeni alıcılara kendinizi tanıtmak - Etkinlikler, bir çevrimiçi eşleştirme platformu ve doğrudan alıcılardan eşleştirme talepleri yoluyla, işletmenizi ilgili alıcılara eşleştirmek için Building Markets eşleştirme hizmetlerini kullanabilirsiniz.

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 26.000'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 zinciri ve finans uzmanlarımızla iletişime geçiniz

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