

القطاعات الناشئة والهامة لرواد الأعمال السوريين في تركيا

شباط 2022



البيانات الإقليمية والقدرة
التنافسية

توصيات لرواد الأعمال

كيف نعمل

5
6
7

1

2

3

4

حول هذه المهمة

السوق

قطاعات رواد الأعمال
الملاجئ الموجودة حالياً

القطاعات النامية

تلحق منظمة Building Markets الوظائف وتشجع النمو الاقتصادي عن طريق إيجاد وبناء وربط المشاريع الصغيرة ومتوسطة الحجم المتنافسة على المستوى المحلي بسلسل الإمدادات والاستثمارات. وفي تركيا، تعمل Building Markets بعلاقة وثيقة مع المشاريع الصغيرة ومتوسطة الحجم لتسارع من مساهماتها الاقتصادية الهاامة بما فيها توفير فرص العمل المطلوبة. وتشكل المشاريع التي يملكونها لاجئون أو التي توظف لاجئين الأغلبية العظمى من شبكة Building Markets في تركيا والتي تضم أكثر من 2500 مشروعًا صغيراً ومتوسط الحجم. وبالرغم من أن هذه الأعمال تواجه تحديات فريدة من نوعها، إلا أن لديها القدرة على خلق فرص عمل هامة. ففي عام 2017، على سبيل المثال، أظهرت المنظمة بأن السوريون استثمروا رؤوس أموال تزيد عن 330 مليون دولار أمريكي في أكثر من 6.000 مشروع جديد في تركيا، كما وظفت كل من هذه المشاريع ما يقارب عشرة ووفقاً للتقديرات الحالية، توظف 10.000 شركة رسمية يملكونها لاجئون أو مهاجرون بشكل كامل أو [i]. أشخاص كحد وسطي جزئي في تركيا سبعة أشخاص كحد وسطي وتعيل أكثر من 250.000 لاجئ في البلد. [ii]

تستند هذه النظرة الواقعية إلى بحث قامت به شركة بي إي آر (PAR) للبحث والاستشارات (إسطنبول، تركيا) من أجل منظمة Building Markets . وحللت الشركة البيانات من المؤسسة التركية للإحصاءات (TÜİK) لتحديد القطاعات الناشئة والهاامة والتي تمتلك إمكانات لرواد الأعمال اللاجئين على المدى الطويل. كما قيمت الشركة المتغيرات القطاعية المتبدلة في تركيا قبل (2015-2019) وخلال عام من تفشي جائحة كوفيد-19 (2020).

أصبحت تركيا في السنوات العشرة الأخيرة الوجهة الأساسية للسوريين الفارين من النزاع في بلدتهم، وتحولت بلد مضيف لأكبر عدد من السكان اللاجئين في العالم. تستضيف تركيا الآن 4 ملايين لاجئ ومنهم 3.6 مليون سوري مسجلين بشكل رسمي.^[iii] خلال العقد الماضي أصبح السوريون أكثر اندماجاً في الحياة الاقتصادية كمستهلكين وطالبي عمل وموظفين ورواد أعمال. ويمثل رواد الأعمال هؤلاء إمكانات هائلة غير مستغلة بعد. فبالإضافة لتلك الوظائف التي يؤمنها رواد الأعمال هؤلاء، تساعد عائدات أعمالهم على دعم توفير الحلول الدائمة لللاجئين في تركيا.

تركيا بلد متوسط الدخل من الشريحة العليا والذي واجه تحديات اقتصادية شاملة حتى قبل انتشار جائحة كورونا في بداية عام 2020. اليوم يعاني الاقتصاد التركي من تحديات نسبة البطالة المرتفعة، خاصة بين أوساط الشباب، ومن تكاليف العيش المرتفعة وانخفاض قيمة العملة التركية والتضخم المتزايد.^[iv] وتؤثر هذه التحديات الاقتصادية على اللاجئين والمجتمعات المضيفة على حد سواء.

وحتى في ظل عدم الاستقرار الاقتصادي، تستطيع الأعمال الاستفادة من التقنيات والأتمانط الجديدة للعولمة التي حرضها انتشار جائحة كورونا. تحدد هذه اللحظة قطاعات الأعمال العالمية القيمة والنامية الحالية والتي تمتلك إمكانات كبيرة لاجتذاب العائدات ونمو الوظائف لرواد الأعمال السوريين في تركيا - والتي تركز بشكل أساسي على قطاعات التقنيات العالمية والخدمات كثيفة المعرف.^[v] وفي هذه النظرة الواقعية، تستطيع المشاريع الصغيرة ومتوسطة الحجم التي يملكونها لاجئون والتي توظف لاجئين في تركيا من استكشاف أهمية ذلك لأعمالهم والقيمة المضافة للاقتصاد.

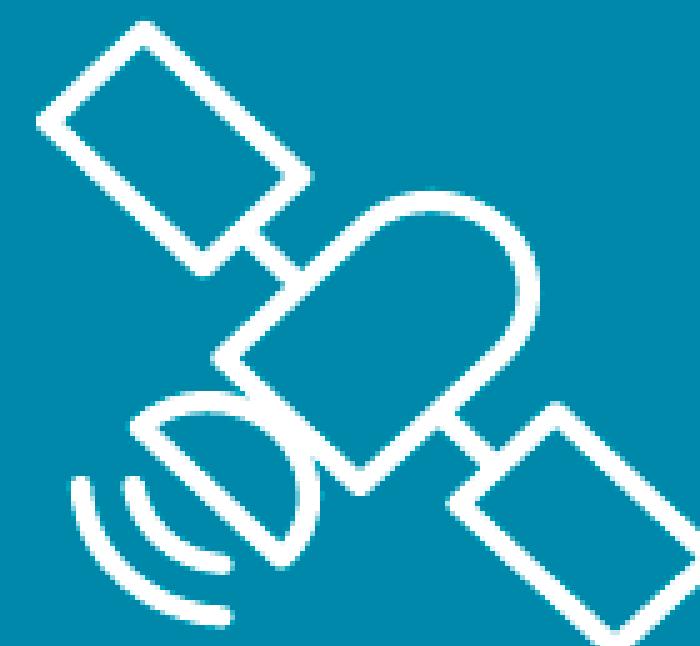
ما هي الخدمات القائمة على المعرفة الكثيفة؟

هي الخدمات التي تعتمد بشكل خاص على التقنية ورأس المال البشري من أصحاب المهارات العالية. وتشمل الأمثلة عن هذه الخدمات التعليم والرعاية الصحية والبحث العلمي والتنمية والبرمجة الحاسوبية والخدمات القانونية والمحاسبية.^[vi]



ما هي قطاعات التقنية العالمية؟

يشير مصطلح التقنية العالمية إلى القطاعات التي تستخدم مستويات كثيفة من التقنيات أعلى من القطاعات التقليدية والتي تركز على قدر أكبر من الابتكار. وتشمل الأمثلة الاتصالات وبرمجة الحاسوب والبث وتصنيع المنتجات ذات التقنية العالمية.^[vii]



قطاعات رواد الأعمال اللاجئين الموجودة حالياً

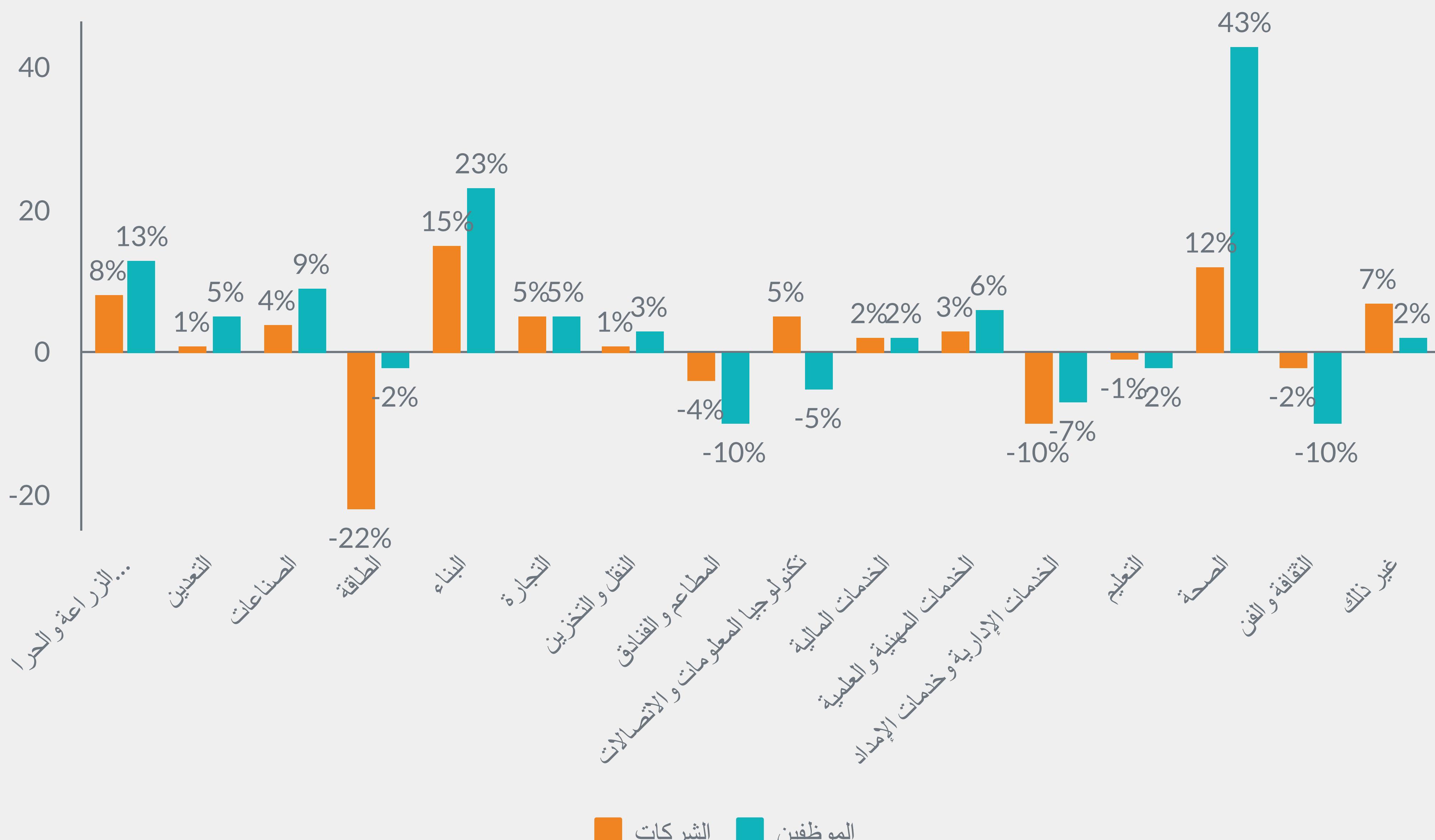
يركز معظم رواد الأعمال اللاجئين الآن على قطاعات العمل الأقل كثافة في المعرفة والمنخفضة التقنية. ويتركز النشاط الأساسي لرواد الأعمال اللاجئين في قطاع الخدمة التقليدية (تجارة بيع الجملة والتجزئة وأنشطة خدمة الطعام) والصناعات القائمة على تقنيات بسيطة (صناعة الألبسة ومعالجة الأغذية). يعتبر تركيز أعمال اللاجئين في كل القطاعين أعلى من المتوسط الطبيعي في تركيا. وقد أنشأ رواد الأعمال مشاريع في هذين القطاعين بسبب خبرتهم السابقة وبراعتهم في هذه المجالات وامتلاكهم لرأس المال الاجتماعي قبل الهجرة. ومع ارتفاع كثافة رأس المال في المشاريع والقطاعات، تتحسن كثافة شركات اللاجئين. ولكن عند ارتفاع كثافة رأس المال أيضاً تزداد الربحية بشكل عام. وتعتبر الصناعات عالية التقنية مثالاً جيداً عن ذلك.

القطاعات النامية

تقليدياً كان التوظيف في تركيا الأعلى في القطاعات المنخفضة التقنية والأقل بالمعلومات، وتوظف المشاريع العاملة في القطاعات التقليدية 58٪ من القوى العاملة. بالنظر إلى الوضع الاقتصادي والوباء المستمر خلال عام 2020، كانت هناك تحولات في القطاعات التي لديها القدرة على خلق فرص العمل والقطاعات التي أضافت أكبر قيمة للاقتصاد التركي.

في عام 2020 ، كان هناك انخفاض كبير في توفير فرص العمل في الخدمات التقليدية. ومع ذلك ، فقد زادت العمالة في قطاعات محددة ، مثل قطاعات التصنيع والصحة والبناء. في الوقت نفسه ، اكتسبت القطاعات كثيفة المعرفة ، مثل التصنيع وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات والخدمات المالية ، زخماً كحصة من الناتج المحلي الإجمالي في عام 2020.[viii].2020

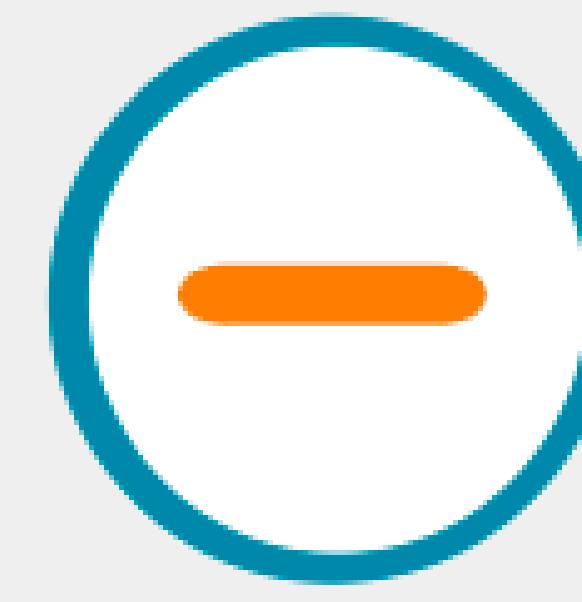
النسبة المئوية للتغير في عدد الشركات والموظفين في كل قطاع لعام 2020



مكاسب التوظيف (2020)



القطاعات التي كسبت حصة
في التوظيف
التصنيع، الصحة، البناء

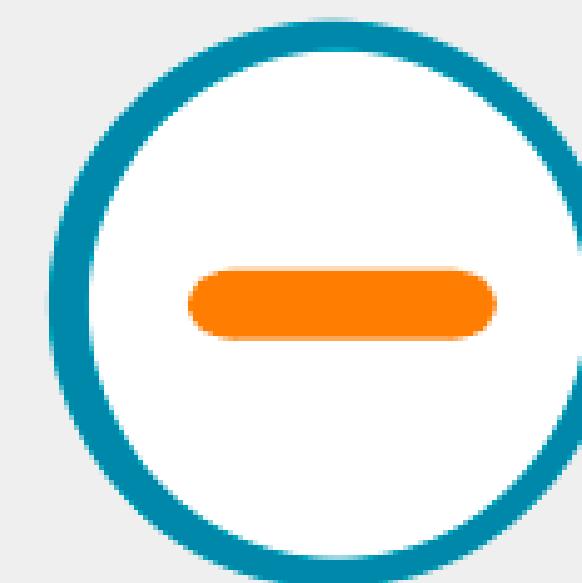


القطاعات التي خسرت حصة
في التوظيف
التعليم، المطاعم والفنادق، خدمات الإدارة
والمدار، الثقافة والفن

نسبة القطاعات النامية والمتقلصة في الناتج الإجمالي المحلي (2020)



القطاعات النامية
التصنيع، تكنولوجيا المعلومات
والاتصالات والخدمات المالية



القطاعات المتقلصة
الخدمات التقليدية (المطاعم والفنادق والنقل)
والتعليم والبناء والعقارات

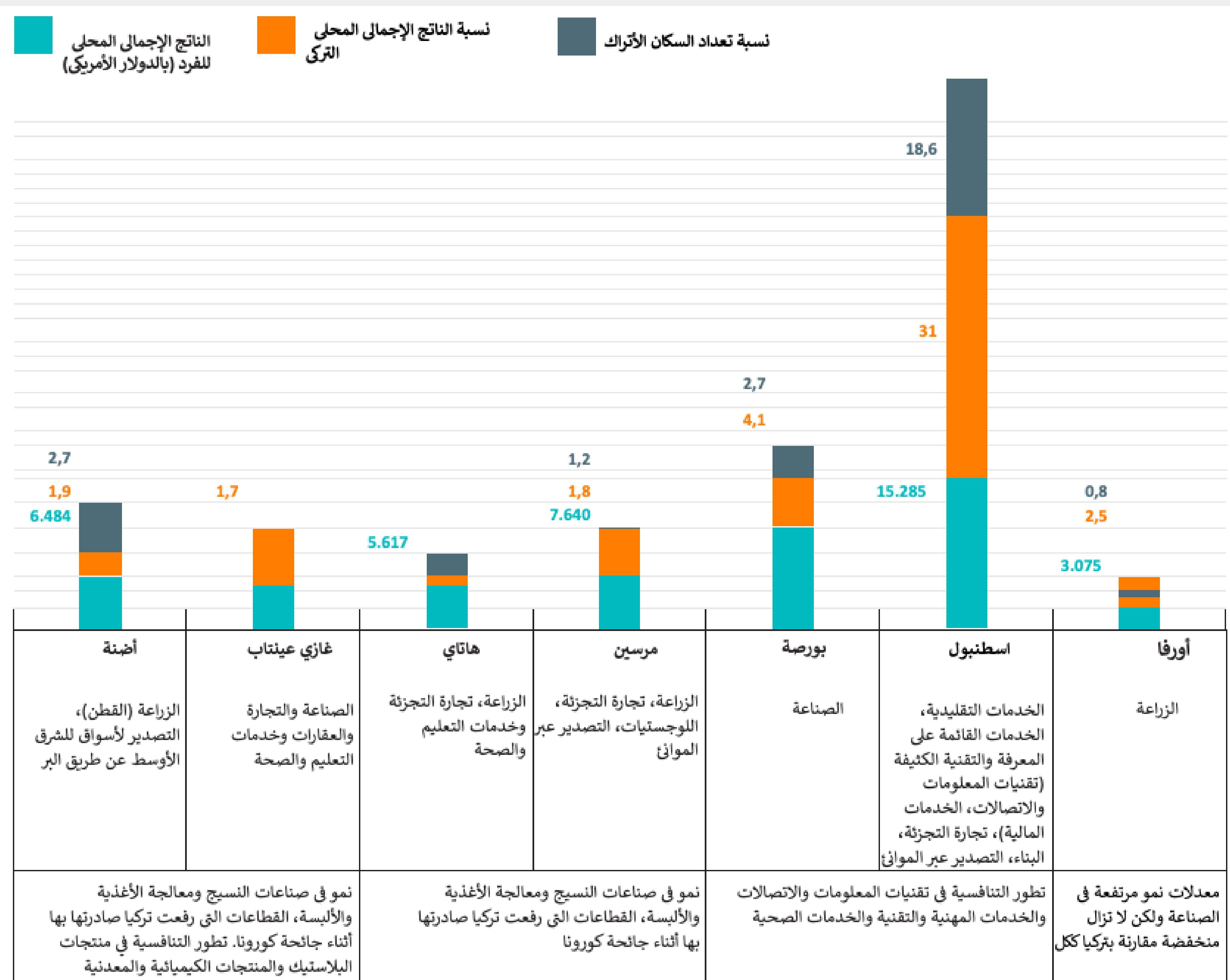
ويعزى نمو الصناعات خلال فترة انتشار جائحة كوفيد-19 إلى زيادة صادرات منتجات معينة، فمنذ ظهور الجائحة، زادت بعض القطاعات صادراتها إلى الاتحاد الأوروبي، مستفيدة من الاستراتيجية الجديدة لشركات الاتحاد الأوروبي في تحرير عملياتها لدول مجاورة لبلادها لقصير سلاسل الإمداد الخاصة بها. وكسب المصدرون الأتراك، خاصة لبضائع الملابس المحاكمة والقطن ومنتجاته ومنتجات الأغذية، حصة سوقية في الاتحاد الأوروبي مقارنة بالأسواق الآسيوية أثناء فترة انتشار جائحة كورونا.[x]

ويمتلك رواد الأعمال اللاجئين معدلات تصدير أعلى (38%) من جميع الشركات المسجلة في تركيا (11%). في بينما يتوجه جميع المصدرين الأتراك للاتحاد الأوروبي، تصدر شركات اللاجئين الصغيرة ومتوسطة الحجم إلى الشرق الأوسط. وهذا يمكن أن يفسر كانعكاس للروابط المستمرة مع سوق الشرق الأوسط والاعتماد على رأس المال الاجتماعي ما قبل الهجرة، أي بناء شراكات مع سوريين آخرين واستعادة العلاقات مع شبكات الزبائن القديمة لتطوير علاقات التجارة الدولية.[x]

وشكل ذلك حافزاً لرواد الأعمال الأتراك لمشاركة اللاجئين. وبإضافة لذلك امتلكت شركات اللاجئين متوسطة الحجم والصغيرة المختصة بمنتجات الملابس والأغذية معدلات نمو مرتفعة أثناء جائحة كورونا.[xi]

ويشير تقييم التحولات في حصص القطاعات من الناتج الإجمالي المحلي ومتغيرات التوظيف ومستويات التصدير إلى ضخامة هذه القطاعات في الاقتصاد. بينما لا تعكس نقاط البيانات هذه بالضرورة كمية الربح أو القيمة المولدة ضمن القطاع، ولكنها يمكن أن تكون مؤشرات مساعدة لرواد الأعمال حول القطاعات التي يمكنهم دخولها.

شهدت جميع مناطق تركيا اتجاهات اقتصادية متشابهة خلال عام 2020، حيث زادت التنافسية في مجال الصناعات أكثر من قطاعات الخدمات التقليدية. ولكن كان هناك بعض الاختلافات الإقليمية التي تعكس نقاط قوة كل مدينة في القدرة التنافسية للقطاع. وتختلف القطاعات بشكل كبير في مناطق تركيا المختلفة وفي أرجاء المدن السبعة التي تضفي أكبر عدد من الشركات التي يملكونها لاجئون، والتي تخلق تباينات مميزة لاستراتيجيات دخول السوق لرواد الأعمال في كل إقليم. وتختلف هذه المدن من ناحية التعداد السكاني وحجم الاقتصاد، كما يصعب مقارنة حجم الاقتصاد الهائل في إسطنبول لوحدها مع المدن التركية الأخرى



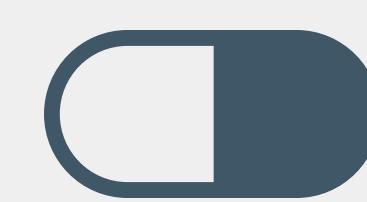
ال الصادرات المتزايدة النمو أثناء جائحة كوفيد 19 (2020)



النسيج



صناعات الأغذية



الأدوية



المنتجات الخشبية

كما هو موضح في هذه اللحظة ، أدى جائحة COVID-19 المستمر والوضع الاقتصادي في تركيا إلى تحولات في الاقتصاد، ومن المرجح أن تتعافى قطاعات معينة بشكل أسرع من غيرها. يمكن لرواد الأعمال من اللاجئين الذين يسعون لدخول السوق أو توسيع أعمالهم الاستفادة من الفرص التالية.

1. **زيادة الانخراط في الخدمات القائمة على المعرفة الكثيفة:** على الرغم من أن معظم رواد الأعمال من اللاجئين يعملون في قطاعات تقليدية ومنخفضة التقنية، والتي تكون منخفضة الأرباح، يملك هؤلاء الرواد تمثيلاً في الصناعات الكثيفة المعرفة (التعليم وخدمات السفر) أكثر من تركيا ككل. ويمكن أن يفيد الانخراط في الخدمات الكثيفة المعرفة لأن هذه القطاعات أقل تأثراً بالإغلاقات العامة وتتمتع بقدرة ربحية عالية. بالإضافة إلى ذلك، تكون القطاعات الربحية الأخرى، كالصناعة، كثيفة الاستهلاك لرأس المال، بينما تكون القطاعات القائمة على المعرفة الكثيفة أكثر ربحية وبحجم أصغر. واحد من تحديات القطاعات الكثيفة المعرفة هو أنها تتطلب فترات مطولة أكبر من التدريب المهني. ويمكن أن تستفيد المشاريع الصغيرة ومتوسطة الحجم من تدريبات الإرشاد والمساعدة التقنية الفردية لدعم تحول أو توسيع عملياتها إلى القطاعات الكثيفة المعرفة ومواجهة التحديات الخاصة ب أعمالها.
2. **التفكير بالقطاعات ذات التقنية العالية:** يعمل رواد الأعمال اللاجئون في القطاعات ذات التقنية العالية (مثل برمجة الحاسوب والبث والاتصالات) أكثر من المتوسط في تركيا. وصحيح أن الشركات الكبرى غالباً ما تكون أكثر إنتاجية في الصناعة والمنتجات الكثيفة الاستهلاك لرأس المال، إلا أن الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم يمكن أن تتفوق في أدائها على الشركات الأكبر في أعمال خدمات التقنية العالية والخدمات التخصصية، خاصة الاتصالات. وكانت الاتصالات والخدمات المالية أسرع القطاعات نمواً في إسطنبول خلال السنوات الخمس الأخيرة. ويمكن أن تستفيد المشاريع الصغيرة ومتوسطة الحجم من ميزات السوق هذه بتعلم طريقة تقديم عروضها للمناقصات في قطاعات التقنية العالية بتنافسية أعلى.
3. **التركيز على الصادرات:** تشير دراسة في شبكة Building Markets إلى أن 40٪ من الشركات التي يملكونها لاجئون تقوم بالتصدير فعلاً. ويمكن أن يشكل زيادة تقرير الشركات لعملياتها إلى دول المجاورة مع انتشار جائحة كورونا ميزة للمصدرين الذين يستهدفون منطقة الشرق الأوسط. فيمكن أن يستفيد رواد الأعمال اللاجئون من شبكاتهم الموجودة ومهارات اللغة لتلبية الطلب على المنتجات التركية في أسواق الشرق الأوسط والمساهمة في التعافي الاقتصادي في مرحلة ما بعد الجائحة.

ولكن يمكن أن تشكل قوانين التصدير التركية حاجزاً أمام الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم الغير مطلعة على سياسة الحكومة. ولكن تحديد المناقصات المناسبة في الأسواق العالمية وتحسين التسويق والظهور الإلكتروني والانخراط في فعاليات التشبيك مع المشترين والسعى وراء فرص تعلم قوانين الحكومة التركية يمكن أن يسهم في تعزيز إمكانات الأعمال في التصدير.

٤. زيادة الحصول على التمويل: تتطلب القطاعات ذات القدرة الربحية العالية استثمارات أكبر استهلاكاً لرأس المال وخاصة في مجال التصنيع. وتشكل مشاكل الحصول على التمويل عقبة إضافية في وجه الدخول لهذه القطاعات. لكن إغلاق الثغرات في التوثيق المالي يساعد في التغلب على الحاجز في الحصول على قروض واستثمارات. حصلت أقل من ١٪ من جميع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم في شبكة Building Markets في تركيا على قروض عمل رسمية.

تحتاج الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة الحجم العمل على تلبية متطلبات المعلومات، كالتصاريح المالية الشفافة وخطط الأعمال الصالحة للتعامل المصرفي ومعايير إدارة الشركات لكي تتلقى خدمات وتحدد من المتطلبات الضمانية للمصارف.^[xii] وبالإضافة للقروض المصرفية، يمكن أن يساعد التمويل الابتكاري، ومنها تحصيل الفواتير، الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة الحجم في إدارة التدفق النقدي الخاص بها وتنمية وصولها لسلسل الإمداد.

يتطلب الاستثمار في القطاعات الأكثر ربحية كخدمات التقنية العالية والكثيفة المعرفة، وخاصة المهنية والعلمية وخدمات الدعم، استثماراً في رأس المال البشري. وبينما تلقي هذه اللمحات الضوء على العديد من القطاعات الناشئة والهامة، سيؤثر تراكم التقنيات المناسبة والمعرفة ورأس المال والقرب من الأسواق بشكل كبير على خلق فرص العمل والربحية عبر مختلف القطاعات.



تقدم Building Markets مجموعة من الخدمات التي تعزز بعضها البعض والتي تساعد المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي يملكها لاجئون أو التي توظف لاجئين في تركيا للتوسيع باتجاه قطاعات جديدة وتصل أسواقاً جديدة وتحسن عملياتها.

دليل الأعمال التجارية الإلكتروني

يعتبر الظهور الإلكتروني المستدام هاماً جداً لحفظ على التنافسية في الأسواق المحلية والدولية. وتنشئ Building Markets ملفات تعريفية مميزة لجميع الشركات الموثقة في دليل الأعمال التجارية الإلكتروني. وتستطيع الشركات المطالبة بتسجيلها وإضافة صور وتحديث المعلومات واستخدام صفحتها كأداة تسويق مجانية. ولتحديد الموردين المحتملين، يمكن للمشترين البحث على الدليل الإلكتروني عن طريق تحديد القطاع أو الموقع أو حجم العمل أو عوامل التأثير كالنساء أو ملكية اللاجئين.

خدمات توزيع المناقصات والتوفيق بين الأعمال

يمكن للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم البحث عن فرص أعمال جديدة من خلال خدمات توزيع المناقصات والتوفيق بين الأعمال. فكل يوم تجمع المناقصات من نطاق واسع من القطاعات وتنشر على دليل الأعمال التجارية الإلكتروني وترسل إلى الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم عن طريق تطبيق الواتساب. كما تقدم Building Markets تدريبات دورية حول كيفية التقديم على المناقصات والندوات الإلكترونية الخاصة بالمشتريات لمساعدة الأعمال التجارية في جعل عروضها أكثر تنافسية. وبالنسبة للمشترين، يمكن أن تقدم Building Markets تقارير التوفيق بين الأعمال المخصصة مع معلومات حول الموردين المناسبين في شبكة تركيا.

خدمات التدريب والإرشاد والمساعدة التقنية

تقديم Building Markets تدريبات حول ممارسات الأعمال الأساسية كالمبادرات والتسويق والتصدير وقوانينه، والإدارة المالية والتدريب حول مواضيع خاصة كاستخدام إعلانات جوجل واللينك إن والتي يمكن أن تساعد الشركات في تحسين مهارتها التشغيلية.. وتقدم التدريبات على الإنترنت أو وجهاً لوجه، كما توفر المحاور لل باستخدام دون اتصال بالإنترنت من خلال منصة Building Markets الإلكترونية للتعلم. تقدم أيضاً خدمات الإرشاد وجهاً لوجه وخدمات الاستشارة الفنية للشركات التي تحاول التغلب على التحديات الخاصة بأعمالها كتطوير وتنفيذ خطة عمل أو توسيع عروض خدماتها.

الحصول على تمويل

تدعم فرص Building Markets الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم ذات الإمكانيات العالية في الحصول على الدعم المالي لتطوير استثماراتها واستعدادها الائتماني للحصول على رأس مال جديد وتنمية أعمالها.

- [i] Building Markets. 2017. Another Side to the Story: An Assessment of Syrian-owned SMEs in Turkey.
https://buildingmarkets.org/sites/default/files/pdm_reports/another_side_to_the_story_a_market_assessment_of_syrian_smes_in_turkey.pdf
- [ii] Economic Policy Research Foundation of Turkey (TEPAV) and European Bank for Reconstruction and Development (EBRD). 2018. Syrian Entrepreneurship and Refugee Start-ups in Turkey: Leveraging the Turkish Experience.
<https://www.tepav.org.tr/en/haberler/s/10023>
- [iii] UNHCR. 2021. UNHCR Turkey Stats. <https://www.unhcr.org/tr/en/unhcr-turkey-stats>
- [iv] Cohen, Patricia. 2022. “How Did Turkey’s Economy Go So Wrong?” New York Times, January 3.
<https://www.nytimes.com/2021/12/14/business/economy/turkey-inflation-economy-lira.html>; Goldman, David. 2021. “Turkey on the hyperinflation vanguard.” Asia Times, November 18. <https://asiatimes.com/2021/11/turkey-on-the-hyperinflation-vanguard/>
- [v] Trade, construction, and manufacturing account for almost 80% of Syrian workers, of which textile, clothing, leather, and footwear industries make up the majority of manufacturing.
For more information on the number of Syrian refugees by sector, see: Luis Pinedo Caro (ILO Turkey). 2020. “Syrian Refugees in the Turkish Labour Market.” https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-/-europe/-/-ro-geneva/-/-ilo-ankara/documents/publication/wcms_738602.pdf.
For a profile of Syrian businesses in the Southern Region of Turkey, see Building Markets. 2021. SME Snapshot: Syrian Small Business in the Southern Region of Turkey. https://buildingmarkets.org/wp-content/uploads/2021/08/building_markets_syrian_sme_snapshot_turkey_southern_region_210419.pdf
- [vi] Definitions and examples adapted from Eurostat. <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Category:Glossary> http://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/Annexes/htec_esms_an3.pdf
- [vii] Ibid.
- [viii] Data throughout the snapshot is from the Turkish Statistical Institute (TURKSTAT) and calculated by PAR Research and Consultancy (Istanbul, Turkey).
- [ix] Central Bank of Turkey. 2021. “Inflation Report 2021 – III, July 29, 2021.”
<https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/EN/TCMB+EN/Main+Menu/Publications/Reports/Inflation+Report/2021/Inflation+Report+2021+-+III>
- [x] Atasü Topcuoglu, Reyhan. 2019. “Syrian Refugee Entrepreneurship in Turkey: Integration and the Use of Immigrant Capital in the Informal Economy.” Social Inclusion 7. 200. 10.17645/si.v7i4.2346.
- [xi] Building Markets. 2021. SME Snapshot: Syrian Exporters in Turkey.
https://buildingmarkets.org/sites/default/files/pdm_reports/sme_snapshot_export_final_en_210803.pdf
- [xii] World Bank. 2019. Innovative Access to Finance Project.
<http://documents1.worldbank.org/curated/en/469411572032903256/pdf/Turkey-Innovative-Access-to-Finance-Project.pdf>

تأسست Building Markets عام 2004 ومقرها في مدينة نيويورك؛ توفر فرص العمل وتشجع على النمو الاقتصادي من خلال إيجاد وبناء وربط الشركات الصغيرة والمتوسطة المحلية المنافسة بسلسل التوريد والاستثمار. من خلال نموذجها، دعمت المنظمة أكثر من 26,000 شركة صغيرة ومتعددة، 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 ومتعددة مملوكة لسوريين. يمكن للشركات المعترف بها الوصول إلى الخدمات التي تزيد من ظهورها وتحسين 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 وجهاً 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 وسلسل الموردين
لدينا

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