

Türkiye’de Suriyeli Girişimciler İçin Yükselen ve Yüksek Değerli Sektörler

Şubat 2022



1 Bu Snapshot hakkında

2 Bağlam

3 Mülteci Girişimciler İçin Mevcut Sektörler

4 Büyüyen Sektörler

5 Bölgesel Farklılıklar ve Rekabetçilik

6 Girişimciler İçin Tavsiyeler

7 Nasıl Çalışıyoruz

Bu Snapshot hakkında

Building Markets rekabetçi, yerel küçük ve orta ölçekli işletmeleri (KOBİ'leri) bularak, inşa ederek ve onlarla tedarik zincirleri ve yatırım arasında bağlar kurarak istihdam yaratmakta ve ekonomik büyümeyi teşvik etmektedir. Building Markets Türkiye'de KOBİ'lerle yakın şekilde çalışarak bu işletmelerin ihtiyaç duyulan istihdamı yaratma gibi anlamlı ekonomik katkılar yapmasını hızlandırmaktadır. Building Markets'ın Türkiye ağında yer alan 2500'den fazla KOBİ'nin büyük çoğunluğu (%98'i) mültecilere ait ve mültecileri istihdam eden işletmelerdir. Bu işletmeler benzersiz zorluklarla karşı karşıya olsalar da önemli bir istihdam yaratma potansiyeline sahiptirler. Örneğin 2017'de Building Markets, Suriyelilerin Türkiye'de 6.000'den fazla yeni işletmeye 330 milyon ABD dolarından fazla yatırım yaptığını ve her birinin yaklaşık olarak ortalama on kişiyi istihdam ettiğini belirlemiştir.[i] Bugün Türkiye'de kısmen veya tamamen mültecilere ve göçmenlere ait olan 10.000 kayıtlı şirketin ortalama yedi kişiyi istihdam ettiği ve ülkedeki 250.000'den fazla mültecinin geçimini sağladığı tahmin edilmektedir.[ii]

Bu snapshot Building Markets için PAR Araştırma ve Danışmanlık (İstanbul, Türkiye) tarafından yürütülen araştırmanın sonuçlarına dayanmaktadır. PAR Araştırma ve Danışmanlık, Türkiye'deki mülteci girişimciler için uzun vadede potansiyel taşıyan, yükselen ve yüksek değerli sektörleri tespit etmek için Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) verilerini analiz etmiştir. Kurum aynı zamanda Türkiye'de COVID-19 pandemisinden önce (2015-2019) ve pandeminin ilk yılında (2020) değişen sektörel dinamikleri değerlendirmiştir.

Bağlam

Son on yılda Türkiye, kendi ülkelerindeki çatışmadan kaçan Suriyelilerin asli hedef noktası olmuş ve dünyada en fazla mülteciye ev sahipliği yapan ülke haline gelmiştir. Bugün Türkiye, 3,6 milyonu kayıtlı Suriyeliler olmak üzere 4 milyon mülteciyi ağırlamaktadır.[iii] Son on yıl içinde Suriyeliler tüketici, iş arayan, çalışan ve girişimci olarak ekonomik yaşama daha fazla entegre olmuştur. Bu girişimciler, muazzam bir potansiyeli temsil etmektedir. Girişimcilerin yarattığı iş imkanlarına ek olarak, işletmelerinin yarattığı gelirler Türkiye'deki mülteciler için kalıcı çözümlerin desteklenmesini sağlamaktadır.

Türkiye 2020 başında COVID-19 pandemisinin başlamasından önce de yaygın ekonomik zorluklarla karşı karşıya kalmış, üst-orta gelir seviyesinde bir ülkedir. Bugün Türkiye ekonomisi, artan işsizlik ve gençler arasında yüksek seviyede işsizlik, yüksek geçim maliyeti, Türk lirasının değer kaybı ve artan enflasyonla mücadele etmektedir.[iv] Bu ekonomik zorluklar mülteci ve ev sahibi toplulukları benzer şekilde etkilemektedir.

Ekonomi daha fazla istikrarsızlıkla karşı karşıyayken bile, işletmeler COVID-19 pandemisinin teşvik ettiği yeni teknolojilerden ve yeni küreselleşme modellerinden faydalanabilir. Bu mevcut durum analizinde mülteci girişimlerin henüz çok fazla dahil olmadığı ancak Türkiye'deki Suriyeli girişimciler için gelir ve istihdamı büyütme potansiyeli güçlü olan, yüksek değerli ve büyüyen ticari sektörler - esasen yüksek teknoloji sektörleri ve bilgi yoğun hizmetler başta olmak üzere - belirlenmektedir.[v] Bu mevcut durum analizinde Türkiye'deki mültecilere ait ve mültecileri istihdam eden KOBİ'ler, bunun kendi işletmeleri için ne anlama geldiğini keşfedebilir ve ekonomiye değer katabilir.

Bilgi Yoğun Hizmetler Nelerdir?

Bilgi yoğun hizmetler, özellikle teknolojiye ve nitelikli insan sermayesine dayanan hizmetlerdir. Örnek olarak eğitim, sağlık, bilimsel araştırma ve geliştirme, bilgisayar programlama, hukuk ve muhasebecilik hizmetleri verilebilir.[vi]



Yüksek Teknolojili Sektörler Nelerdir?

Yüksek teknoloji, teknoloji yoğunluğu geleneksel sektörlerden daha fazla olan daha fazla inovasyona odaklanan sektörleri ifade etmektedir. Örnek olarak telekomünikasyon, bilgisayar programlama, yayıncılık ve yüksek teknoloji ürünlerinin imalatı verilebilir.[vii]



Mülteci Girişimciler İçin Mevcut Sektörler

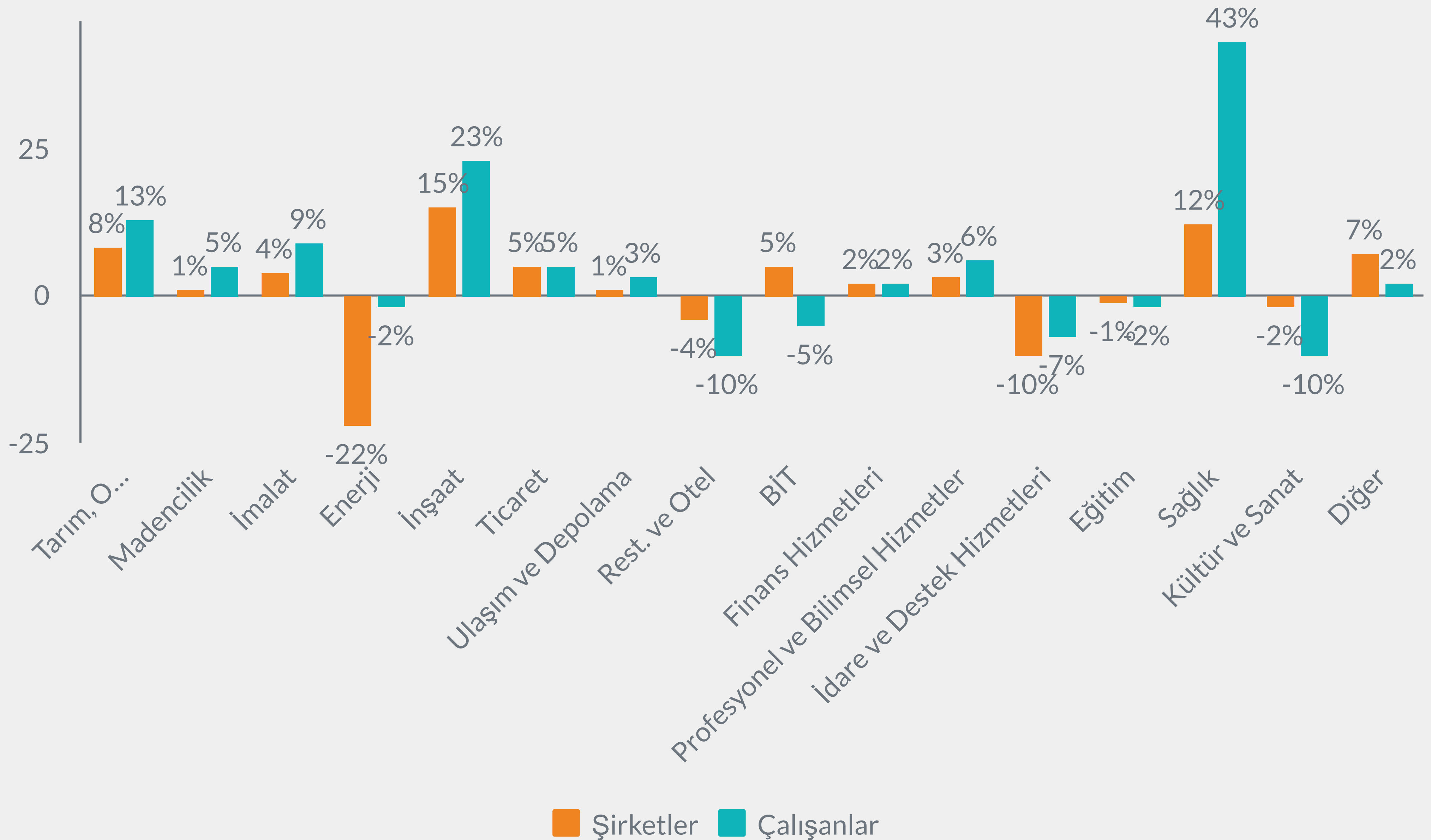
Çoğu mülteci girişimci şu anda daha az bilgi yoğun ve düşük teknoloji sektörlerde yoğunlaşmıştır. Mülteci girişimcilerin başlıca faaliyet alanları geleneksel hizmet sektörü (toptan ve perakende ticaret, gıda hizmetleri faaliyetleri) ve düşük teknoloji üretimdir (giyim imalatı, gıda işleme). Her iki sektörde de mülteci işletmelerinin yoğunluğu Türkiye ortalamasının üstündedir. Girişimciler, geçmişteki işletme deneyimleri, teknik bilgileri ve göç öncesindeki sosyal sermayeleri nedeniyle bu sektörlerde iş kurmuştur. İşletmelerde ve sektörlerde sermaye yoğunluğu arttıkça, mülteci işletmelerinin yoğunluğu azalmaktadır. Öte yandan sermaye yoğunluğu arttıkça, genel olarak kârlılık da artmaktadır. Bunun bir örneği yüksek teknoloji imalat sektörüdür.

Büyüyen Sektörler

Türkiye’de istihdam geleneksel olarak düşük teknoloji ve daha az bilgi yoğun sektörlerde en yüksek seviyede olagelmıştır ve geleneksel sektörlerdeki işletmeler iş gücünün %58’ini istihdam etmektedir. Ekonominin durumu ve süren pandemi düşünüldüğünde 2020 yılında istihdam yaratma kapasitesi olan sektörler ve Türk ekonomisine en fazla değer katan sektörler anlamında bazı değişimler yaşanmıştır.

2020 yılında geleneksel hizmetlerde yaratılan istihdamda ciddi bir düşüş görülmüştür. Öte yandan imalat, sağlık ve inşaat gibi belli sektörlerde istihdam artmıştır. Aynı zamanda imalat, bilgi ve iletişim teknolojileri (BİT) ve finans hizmetleri gibi bilgi yoğun sektörler 2020 yılında gayri safi yurtiçi hasıladaki pay anlamında yükselmeye başlamıştır.[viii]

Sektörlere göre Şirket ve Çalışan Sayısındaki Değişim Yüzdesi (2020)



İstihdam kazanımları (2020)



İstihdamda pay kazanan sektörler

İmalat, Sağlık, İnşaat



İstihdamda pay kaybeden sektörler

Eğitim, Restoran ve Otel, İdare ve Destek Hizmetleri, Kültür ve Sanat

GSYİH'deki Payı Artan ve Azalan Sektörler (2020)



Büyüyen Sektörler

İmalat, BİT, Finans Hizmetleri



Daralan Sektörler

Geleneksel Hizmetler (Restoran, Otel, Ulaşım), Eğitim, İnşaat, Gayrimenkul

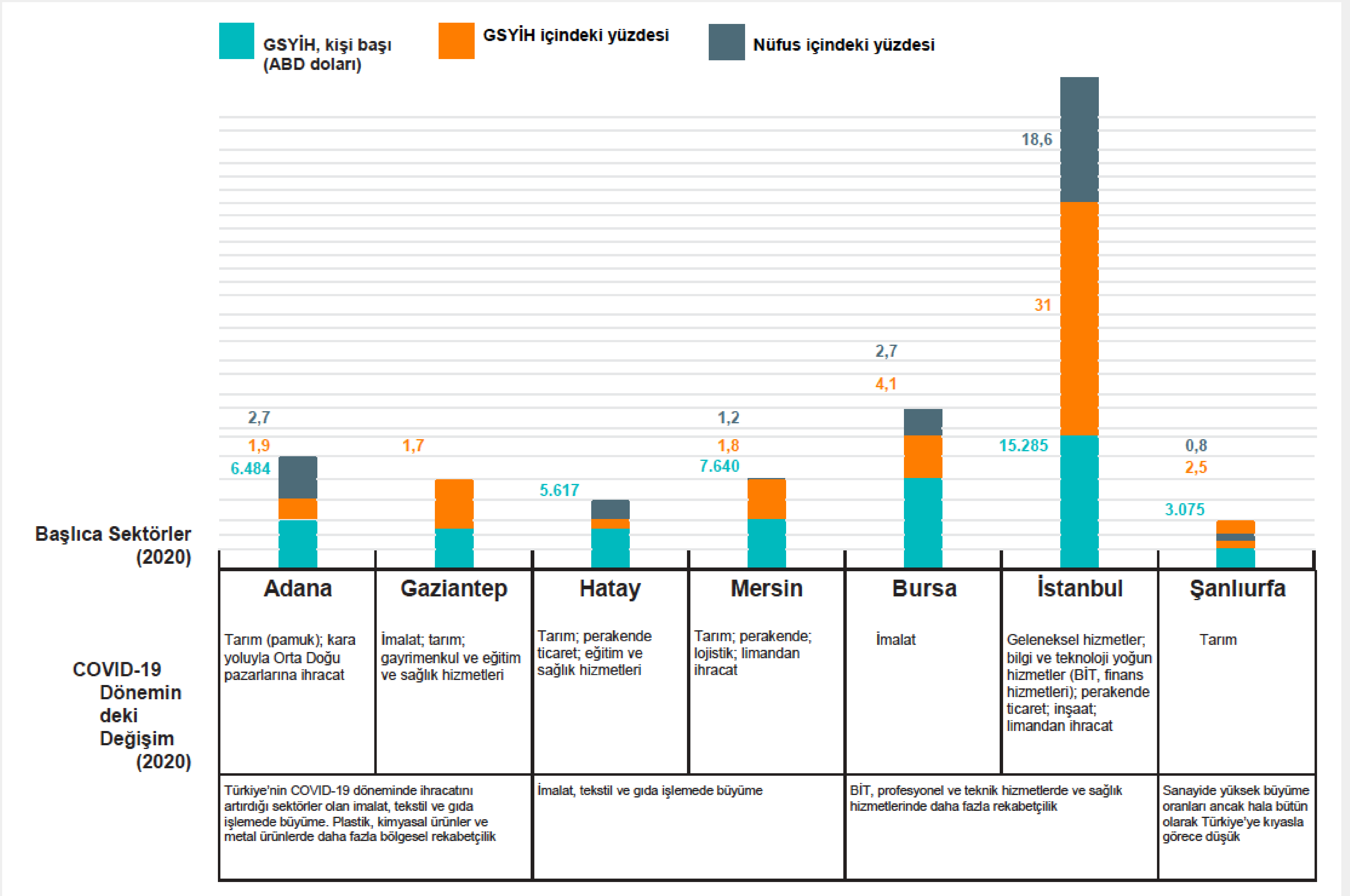
COVID-19 döneminde imalattaki büyüme belli ürünlerin ihracatındaki artışla ilişkilendirilmektedir. COVID-19 pandemisinin başlamasından bu yana Avrupa Birliği'ndeki (AB) şirketlerin yakın kıyı kaynak kullanma veya operasyonlarını kendi ülkelerine yaklaştırma ve bu sayede tedarik zincirlerini kısaltma stratejisinden faydalanarak bu ülkelere yaptığı ihracatı artırmıştır. Türkiye'nin özellikle örgü giyim ürünleri, pamuk ve pamuklu ürünler ve gıda ürünleri ihracatı COVID-19 döneminde Asya ülkelerine kıyasla AB'de pazar payı kazanmıştır.[ix]

Mülteci girişimcilerin ihracat oranları (%38) Türkiye'deki tüm kayıtlı şirketlerden (%11) daha fazladır. Türkiye'nin ihracatının çoğu Avrupa'ya giderken mülteci KOBİ'leri Orta Doğu'ya ihracat yapmaktadır. Bu durum, Orta Doğu pazarıyla bağların sürmesinin ve göç öncesindeki sosyal sermayeye bağlılığın, yani diğer Suriyelilerle ortaklıklarının kurulmasının ve eski müşteri ağlarıyla ilişkilerin canlandırılarak ulus aşırı ticaret ilişkilerinin geliştirilmesinin bir yansıması olarak yorumlanabilir.[x] Bu, Türk girişimcilerin mültecilerle ortaklık kurması için bir teşvik unsurudur. Ayrıca mültecilerin KOBİ'leri pandemi döneminde hızlı büyüyen iki sektör olan konfeksiyon ve gıda ürünleri sektörlerinde faaliyet yürütmektedir.[xi]

Sektörlerin GSYİH'deki paylarındaki, istihdam dinamiklerindeki ve ihracat hacimlerindeki değişimlerine bakıldığında, ekonomi içinde sektörlerin büyüklüğü anlaşılmaktadır. Bu veriler her sektörde ne kadar kâr veya değer üretildiğini yansıtmasa da, hangi sektöre girebilecekleri konusunda girişimciler için faydalı bir gösterge olabilir.

Bölgesel Farklılıklar ve Rekabetçilik

Türkiye'nin farklı bölgeleri, 2020'de bir bütün olarak ülke ile benzer ekonomik eğilimlere tanık olurken, imalat sektörü geleneksel hizmet sektörleri karşısında daha rekabetçi hale gelmiştir. Ancak bazı bölgesel farklılıklar her bir şehrin sektör rekabetçiliği açısından mevcut güçlü yönlerini göstermektedir. Sektörler Türkiye'nin farklı bölgelerinde ve mültecilere ait işletmelerin en fazla olduğu yedi şehirde büyük farklılık göstermektedir ve bu durum her bölgedeki girişimciler için pazara giriş stratejileri açısından farklı dinamikler yaratmaktadır. Bu şehirlerin nüfus sayıları ve ekonomik büyüklükleri farklıdır ve İstanbul'un tek başına büyüklüğü bu kentin Türkiye'deki diğer şehirlerle karşılaştırılmasını zorlaştırmaktadır.



COVID-19 Döneminde Çok Büyüyen İhracat Ürünleri (2020)



Tekstil



Gıda İşleme



İlaç



Ahşap Ürünler

Girişimciler İçin Tavsiyeler

Bu analizde anlatıldığı gibi, devam eden COVID-19 pandemisi ve Türkiye'nin ekonomik durumu ekonomide değişimler yaratmıştır ve belli başlı sektörler muhtemelen diğer sektörlerle nazaran daha hızlı iyileşecektir. Pazara girmek veya işini çeşitlendirmek isteyen mülteci girişimciler bu fırsatlardan istifade edebilir.

1. Bilgi yoğun hizmetler alanında daha fazla faaliyet gösterme: Çoğu mülteci girişimci, kârlılığı daha az olan geleneksel ve düşük teknoloji sektörlerinde faaliyet yürütse de, mülteci girişimciler bir bütün olarak Türkiye'ye kıyasla bilgi yoğun sektörlerde (eğitim, seyahat hizmetleri) daha fazla temsil edilmektedir. Bilgi yoğun hizmetlere daha fazla odaklanmak faydalı olabilir zira bu hizmetler sokağa çıkma yasaklarından daha az etkilenmektedir ve kârlılıkları daha fazladır. Ayrıca imalat gibi diğer kârlı sektörler sermaye yoğunudur ancak bilgi yoğun sektörler küçük ölçekli olsa da kârlı olabilir.

Bu alanda bir zorluk, bilgi yoğun sektörlerin daha uzun süre profesyonel eğitim gerektirmesidir. KOBİ'ler operasyonlarını bilgi yoğun sektörlerde kaydırmak veya genişletmek ve kendi işlerine özgü zorlukları aşmak için bire bir mentorluk hizmetlerinde ve teknik destekten faydalanabilir.

2. Daha yüksek teknoloji sektörleri değerlendirin: Mülteci girişimciler, Türkiye'deki ortalamaya göre yüksek teknoloji sektörlerinde (bilgisayar programlama, yayıncılık ve telekomünikasyon) daha fazla yer almaktadır. Büyük şirketler imalat ve sermaye yoğun üretimde genelde daha verimliken, KOBİ'ler yüksek teknoloji hizmetlerde ve niş hizmetlerde, özellikle BİT alanında daha büyük işletmeleri geride bırakabilmektedir. BİT ve finans hizmetleri son beş yılda İstanbul'da en hızlı büyüyen sektörler olmuştur.

KOBİ'ler yüksek teknoloji sektörlerdeki ihalelerde tekliflerini daha rekabetçi hale nasıl getireceklerini öğrenerek bu pazar avantajlarını yakalayabilir.

3. İhracata odaklanın: Building Markets'ın ağındaki KOBİ'lerle yapılan bir araştırmaya göre mültecilere ait işletmelerin %40'ı halihazırda ihracat yapmaktadır. COVID-19 ile birlikte yakın kıyı stratejilerinin yükselmesi Orta Doğu bölgesini hedefleyen ihracatçılar için avantajlı olabilir. Mülteci girişimciler mevcut ağlarını ve dil becerilerini kullanarak Orta Doğu'da Türk ürünlerine olan talebe yanıt verebilir ve pandemi sonrası ekonomik toparlanmaya katkı sunabilir.

Öte yandan Türkiye'deki ihracat düzenlemeleri hükümet politikalarını bilmeyen KOBİ'ler için engel teşkil edebilir. Uluslararası pazarlardaki ilgili ihalelerin belirlenmesi, dijital pazarlamanın ve görünürlüğün iyileştirilmesi, alıcılarla eşleşme etkinliklerine katılım ve Türk hükümetinin düzenlemeleriyle ilgili öğrenme fırsatlarının araştırılması işletmelerin ihracat potansiyelini artırmaya yardımcı olabilir.

Girişimciler İçin Tavsiyeler

4. Finansmana erişimi artırma: Yüksek kârlı sektörlerde, özellikle imalatta daha sermaye yoğun yatırımlar gereklidir. Finansmana erişimdeki sorunlar, bu sektörlerle girmede ilave engellerin olması anlamına gelmektedir. Finansal belgelerdeki eksikliklerin giderilmesi de kredi ve yatırıma erişimdeki engelleri aşmaya yardımcı olacaktır. Building Markets'ın Türkiye ağında bulunan tüm KOBİ'lerin %1'inden daha azı resmi işletme kredisi almıştır.

Suriyelilere ait KOBİ'lerin, bankalardan hizmet almak ve bankaların daha az teminat talep etmesini sağlamak için şeffaf mali tablolar, sağlam işletme planları ve kurumsal yönetim standartları gibi bilgi gerekliliklerini karşılama konusu üzerinde çalışmaları gereklidir.[xii] Geleneksel banka kredilerinin ötesinde fatura faktoring gibi yenilikçi finansman araçları da Suriyelilere ait KOBİ'lerin nakit akışını yönetmesine ve tedarik zincirlerine erişimlerini artırmasına yardımcı olabilir.

Daha kârlı yüksek teknolojili ve bilgi yoğun sektörlerle, özellikle profesyonel, bilimsel ve destek hizmetlerine yatırım yapmak için insan sermayesine yatırım yapmak gereklidir. Bu mevcut durum analizinde, farklı yükselen ve yüksek değerli sektörler, uygun teknolojinin birikimi, bilgi, sermaye ve pazarlara yakınlık, çeşitli sektörlerde istihdam yaratmayı ve kârlılığını ciddi şekilde etkileyecektir.



Building Markets Hizmetleri

Building Markets, Türkiye'deki mültecilere ait ve mültecileri istihdam eden KOBİ'lere, karşılıklı olarak güçlendiren ve onların yeni sektörlere girmesine, yeni pazarlara ulaşmasına ve operasyonlarını iyileştirmesine yardımcı olabilecek farklı hizmetler sunmaktadır.

Çevrimiçi İş Dizini

Yerel ve uluslararası pazarlarda rekabetçi kalmak için dijital varlığı sürdürmek hayati önem taşımaktadır. Building Markets Çevrimiçi İş Dizini'nde bulunan tüm doğrulanmış işletmeler için benzersiz işletme profilleri oluşturmaktadır. İşletmeler kendilerinin de dizine kaydedilmesini isteyebilir, resimler ekleyebilir, bilgilerini güncelleyebilir ve sayfalarını ücretsiz bir pazarlama aracı olarak kullanabilir. Alıcılar, potansiyel tedarikçileri belirlemek için çevrimiçi dizinde sektöre, lokasyona, işletme büyüklüğüne veya kadın veya mültecilere ait olması gibi etki faktörlerine göre arama yapabilir.

İhale Dağıtım ve Eşleştirme Hizmetleri

KOBİ'ler Building Markets'ın ihale dağıtım ve eşleştirme hizmetleri üzerinden yeni iş fırsatlarını keşfedebilir. Her gün farklı sektörlerden ihaleler Çevrimiçi İş Dizini'nde derlenip yayınlanmakta ve WhatsApp üzerinden KOBİ'lere gönderilmektedir. Building Markets aynı zamanda işletmelerin tekliflerini daha rekabetçi hale getirmesine yardımcı olmak için ihale başvuru süreci hakkında eğitimler ve satın alma webinarları düzenlemektedir. Building Markets alıcılar için Türkiye ağındaki ilgili tedarikçiler hakkında bilgiler içeren işletmeye özel eşleştirme raporları hazırlayabilir.

Eğitim, Mentorluk ve Teknik Destek Hizmetleri

Building Markets, KOBİ'lerin operasyonel becerilerini geliştirmelerine yardımcı olmak için satış ve pazarlama, ihracat ve ihracat düzenlemeleri ve finansal yönetim gibi temel iş uygulamaları hakkında eğitimler ve Google Reklamların ve LinkedIn'in kullanımı gibi özel konularda eğitimler sunmaktadır. Eğitimler sanal ortamda ve yüz yüze olarak yapılmaktadır ve modüller Building Markets'ın Çevrimiçi Öğrenme Platformu üzerinden çevrimdışı olarak da kullanılabilir. Bir iş planı hazırlama ve uygulama veya hizmet çeşitliliğini artırma gibi işletmelerinin karşısındaki özel sorunları çözmek isteyen KOBİ'ler için bire bir mentorluk ve teknik danışmanlık hizmetleri de mevcuttur.

Finansmana Erişim

Building Markets'ın Finansmana Erişim hizmetleri, yüksek potansiyel taşıyan KOBİ'lerin yeni sermaye alarak işletmelerini büyütmeleri için yatırıma ve krediye hazır olmalarını sağlamaktadır.

Sources

- [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] Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) ve Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD). 2018. Syrian Entrepreneurship and Refugee Start-ups in Turkey: Leveraging the Turkish Experience. <https://www.tepav.org.tr/en/haberler/s/10023>
- [iii] BMMYK. 2021. BMMYK Türkiye İstatistikleri. <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] Suriyeli işçilerin yaklaşık %80’i ticaret, inşaat ve imalatta çalışmaktadır ve imalat sektöründe çalışan Suriyelilerin çoğunluğu da tekstil, giyim, dericilik ve ayakkabı sektörlerinde çalışmaktadır. Suriyeli mültecilerin sektörlere göre dağılımı hakkında daha fazla bilgi için bkz. Luis Pinedo Caro (ILO Türkiye). 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. Türkiye’nin güneydoğu bölgesindeki Suriyeli işletmelerin profili için bkz. 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] Bu analizde verilen veriler Türkiye İstatistik Kurumu’ndan (TÜİK) alınmış ve PAR Araştırma ve Danışmanlık (İstanbul, Türkiye) tarafından hesaplanmıştır.
- [ix] Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası. 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] Dünya Bankası. 2019. Innovative Access to Finance Project. <http://documents1.worldbank.org/curated/en/469411572032903256/pdf/Turkey-Innovative-Access-to-Finance-Project.pdf>

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