

# رائدات الأعمال السوريات في تركيا

لمحة عن الشركات الصغيرة والمتوسطة  
أيار عام 2022



5 عمليات وفعاليات الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تملكها نساء

6 توصيات للأعمال التجارية

7 كيف نعمل

1 النقاط الرئيسية

2 المحور: الشركات التي تملكها نساء في تركيا

3 بيئة التشغيل

4 التحديات والخطط المستقبلية لرائدات الأعمال

يلقي هذا الإصدار من "لمحة حول الشركات الصغيرة والمتوسطة" لمنظمة Building Markets نظرة على الشركات التي تملكها نساء في شبكة منظماتنا في تركيا. معظم الأعمال التجارية (98%) +2,800 المتحقق منها في هذه الشبكة يملكها سوريون وتوظف سوريين. وتملك النساء فقط 6% من بين هذه الأعمال التجارية. ومن الصحيح أن رائدات الأعمال يواجهن تحديات أكبر في تنمية أعمالهن، إلا أنهن يمتلكن إمكانية خلق فرص عمل ومن الأرجح أن يوظفن الفئات السكانية الأقل تمثيلاً بما فيها غيرهن من النساء. يمكن أن يزيد تمكين المرأة من المنافسة في الأعمال التجارية بشكل عادل في الأسواق ويحسن سبل عيشها ويحقق مكاسب اقتصادية أوسع ويدعم الرخاء العام للمجتمع.

ترتكز هذه اللمحة على تحليل بيانات مجموعة من خلال دراسات استقصائية لأعمال تجارية قام بها فريق منظمة Building Markets في تركيا مع 164 شركة في كل منها مالكة واحدة من النساء على الأقل. تجمع هذه الدراسات الاستقصائية معلومات تشغيلية من الشركات الصغيرة والمتوسطة، مثل الملكية والمنتجات والخدمات المباعة والتوظيف والتاريخ المالي وتصور بيئة الأعمال واحتياجات التدريب. تساعد استطلاعات إعادة التحقق، التي يتم إجراؤها على فترات منتظمة مع الشركات، في الحفاظ على دقة البيانات وتتبع تأثير البرنامج بمرور الوقت. كما يساعد وصول منظمة Building Markets الفريد من نوعه إلى هذه الأعمال التجارية في تحديد اتجاهات السوق والفجوات والرؤى الأخرى التي قد لا يتم إبرازها من دونه.

ويقدم التحليل التالي لمحة عن البيئة التشغيلية للشركات الصغيرة والمتوسطة التي تملكها نساء والتحديات الفريدة لأعمالهن وآفاقها المستقبلية. كما يتضمن توصيات لرائدات الأعمال من أجل تنمية عملياتهن وخلق فرص عمل في تركيا. ويساعد خلق فرص عمل إضافية، النساء بشكل خاص في التخفيض من نسبة الفقر وتحسين التماسك الاجتماعي بين اللاجئين ومجموعات الوافدين الجدد والمجتمع المضيف.

إضغط [هنا](#) لتعرف المزيد حول عمل Building Markets في تركيا ولقراءة منشورات أخرى .

تقدم Building Markets خالص شكرها وتحتفي بجميع رائدات الأعمال اللواتي ساهمن في تحقيق هذه الدراسة.

يساهم عدم المساواة بين الجنسين في انعدام الكفاءة الاقتصادية في كل مكان. ويمكن أن يؤدي إلى الحد من النمو الاقتصادي وتقييد التوسع في التجارة وفرص الأعمال الأخرى وتقويض القدرة التنافسية ويعيق نتائج التنمية. في بعض السياقات، تواجه النساء عقبات غير متناسبة، مما يجعلهن أقل قدرة من الرجال على الاستفادة من فرص العمل.

منذ آذار 2022، كان من بين أكثر من 2,800 شركة صغيرة ومتوسطة يملكها سوريون في شبكة Building Markets في تركيا، 164 (6%) شركة تملكها امرأة واحدة على الأقل. يعكس هذا الرقم التحديات التي تواجهها المرأة السورية في الاندماج في الحياة الاقتصادية في تركيا، فضلاً عن الاختلال العام في نسب مشاركة القوى العاملة بين الرجال والنساء. على مدى العقود العديدة الماضية، تفوقت مشاركة الرجال في القوى العاملة التركية بقدر كبير على مشاركة النساء. وأدت جائحة كورونا إلى تفاقم الوضع. [1] يمكن أن يُعزى عدم التوازن هذا جزئياً إلى اختلاف التوقعات الثقافية بين الجنسين، بما في ذلك الأدوار المنزلية التقليدية ومسؤوليات المرأة، وديناميكيات السلطة التي يمكن أن تنشأ بين الجنسين بين الوافدين الجدد في مجتمع الأعمال.

قد يؤدي سد الفجوات في المشاركة الاقتصادية في تركيا بين الجنسين إلى تعزيز الناتج المحلي الإجمالي للبلاد بأكثر من 20% بحلول عام 2025. [2] يدعم الاستثمار في المؤسسات التي تملكها نساء النمو الاقتصادي ويزيد من فرص العمل. عندما تكون المرأة ناشطة اقتصادياً، فهي تكون قادرة على امتلاك زمام الأمور والاستفادة من المكاسب الاقتصادية وسلطة صنع القرار. تشير الأبحاث إلى أن رفاهية الأسرة والمجتمعات تزداد عندما تقرر المرأة متى وكيف تنفق مواردها. [3]

تواجه النساء عموماً أضراراً أكثر من الرجال في مجال ريادة الأعمال. وينطبق هذا بصفة خاصة على قضايا الوصول إلى الأسواق والمعلومات والموارد والحقوق والاستحقاقات ذات الصلة. تتفاقم هذه القضايا بالنسبة للنساء السوريات في تركيا بسبب حاجز اللغة، مع محدودية المعلومات وخدمات الدعم المتاحة باللغة العربية. ويجب أن يأخذ دعم الشركات المملوكة للنساء، ولا سيما تلك التي تملكها سوريات، في الاعتبار التحديات الخاصة التي تواجهها والاستفادة من الأساليب المصممة خصيصاً لتشجيع مشاركاتهن، حيثما توجد برامج سبل العيش لدعم رائدات الأعمال.

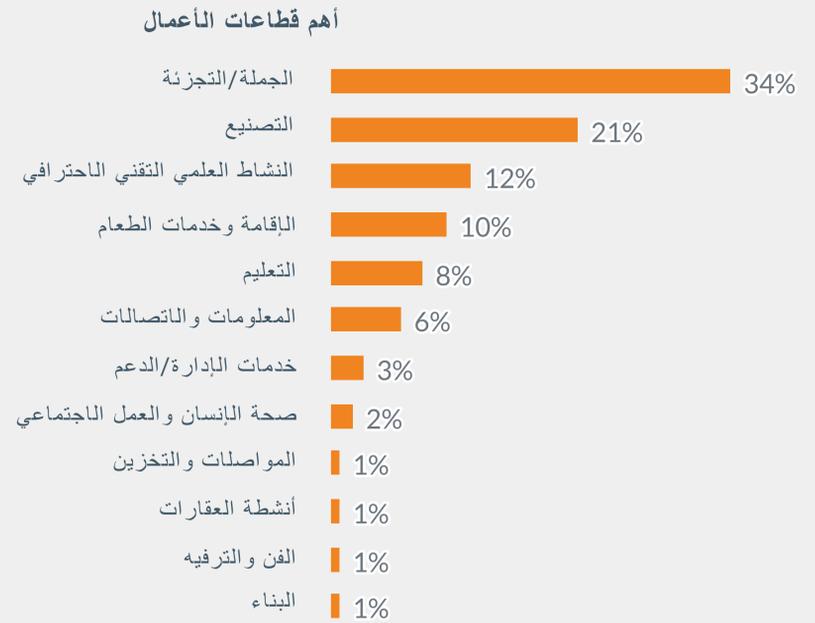
لمزيد من المعلومات حول طرق دعم وتمكين رائدات الأعمال، انظر التوصيات المدرجة في نهاية هذه اللوحة.

1 البنك الدولي. 2021. "لا يمكن لأي اقتصاد أن يصل إلى كامل إمكاناته عندما لا تتمتع النساء بفرص متكافئة." متوفر [هنا](#)

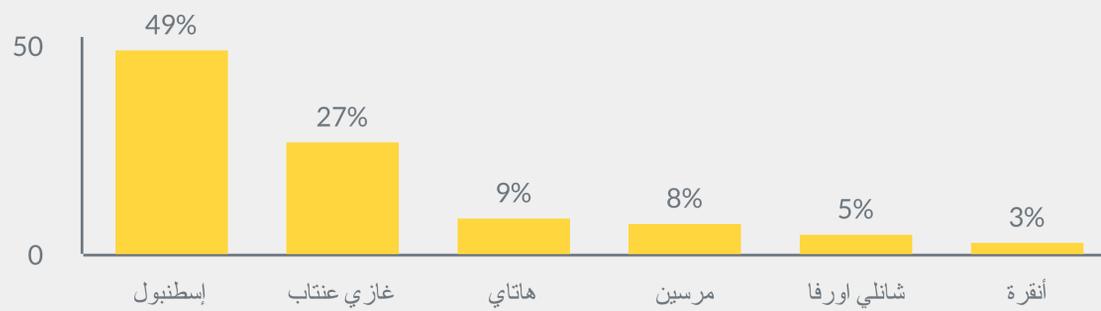
2 معهد ماكينزي العالمي. 2015. "قوة التكافؤ: كيف يمكن للنهوض بمساواة المرأة أن يضيف 12 تريليون دولار إلى النمو العالمي." متوفر [هنا](#)

3 منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) - Investing in Women and Girls (الاستثمار في النساء والفتيات). متوفر [هنا](#)

تقع الشركات التي تملكها نساء في الغالب في مدينتي اسطنبول (49%) وغازي عنتاب (26%). تم تصنيف أكثر من 76% من الشركات التي تملكها نساء في شبكة Building Markets في تركيا كمؤسسات متناهية الصغر (لديها أقل من 10 موظفين). تعمل هذه الشركات في مجموعة من القطاعات، لكنها تتركز بشكل أساسي في قطاعات تجارة الجملة/التجزئة والتصنيع وخدمات الإقامة/الطعام - على غرار المؤسسات المتناهية الصغر الأخرى في الشبكة.



أهم المواقع التجارية وفقاً للمنطقة



يوظفون من يجيدون الإنجليزية

73%

يوظفون من يجيدون التركية

72%

أفادت أكثر من نصف الشركات التي تملكها نساء (55%) بوجود عميل دولي لديهم في الأشهر الستة الماضية، وأفادت 73% منها بوجود متحدث باللغة الإنجليزية ضمن فريق عملها. وأفاد نفس العدد من الشركات تقريباً (72%) أن لديها متحدثاً تركياً. وهذه نسبة أعلى من الشركات الأخرى الموجودة في شبكة Building Markets في تركيا. تشير البيانات إلى أن 63% من الشركات الصغيرة/المتوسطة توظف متحدثاً تركياً وأن 51% لديها متحدث باللغة الإنجليزية، بينما توظف 44% من الشركات المتناهية الصغر متحدثاً باللغة الإنجليزية و 58% منها متحدثاً باللغة التركية.



تلقت 3.2% فقط من الشركات التي تملكها النساء قرضاً رسمياً في الماضي، لكن أبدت 66.5% منها اهتمامها بالحصول على قروض.



تبحث هذه الشركات عن قروض تتراوح بين 100.000 دولار و 150.000 دولار أمريكي بشكل وسطي.



تهتم حوالي 38% من الشركات بالمستثمر أو الشريك التجاري.



تمتلك 67% من بين النساء اللواتي شملتهن الدراسة الاستقصائية خطة عمل لمدة 12 شهراً قادمة على الأقل.



تعتقد حوالي 57% منهن أن أرباحهن سترتفع خلال الأشهر الستة المقبلة. بينما توقعت 3% منهن انخفاض أرباحهن.



تعتقد نصف الشركات تقريباً (52%) أن العدد الإجمالي لموظفيها سيرتفع خلال الأشهر الستة المقبلة، بينما توقعت 4% انخفاض عدد موظفيها.

أشارت 30% من الشركات إلى أن الوصول إلى التمويل هو أهم عائق تواجهه. كما تم الاستشهاد بقضايا أسعار الصرف والعملات أولاً والمنافسة ثانياً كتحديات رئيسية.

## أفكار ياسمين (Yasamin Ideas)

جاءت ياسمين الحسن من سوريا إلى تركيا عام 2014. بالإضافة إلى رعاية أطفالها الأربعة، تعمل ياسمين كمعلمة. لكنها طالما شعرت بالحاجة إلى التعبير عن نفسها من خلال مهاراتها الإبداعية وهواياتها.

وفي عام 2019، بدأت عملها الخاص "أفكار ياسمين" بتصنيع قطع زخرفية من الخشب والبايبوكسي والأصداف البحرية التي جمعها لها والدها. تقول ياسمين: "بدأت من طاولة صغيرة في غرفتي، وبمرور الوقت استأجرت منزلاً أكبر بغرفة أكبر حولتها إلى مكان عمل". وبعد وصولها إلى المزيد من العملاء، فتحت ياسمين متجرًا على الإنترنت وحضرت تدريباً لبناء قدرتها في مجال التجارة الإلكترونية. ولأنها تدرك أهمية التواجد الرقمي، تقوم ياسمين بتسويق منتجاتها عبر مواقع "إنستغرام" و "فيسبوك"، كما أنها تنشر مقاطع فيديو على تطبيقات "تيكتوك" و "يوتيوب".

في آذار 2022، شاركت ياسمين في مهرجان الربيع لرائدات الأعمال في هاتاي، الذي استضافته منظمته Building Markets وتكافل الشام. وعرضت هي وسيدات الأعمال الأخريات بضائعهن الحرفية، وتواصلن مع بعضهن البعض، وحددن فرصاً لأعمال مشتركة. فهي تعتبر هذه المعارض خطوة مشجعة لرائدات الأعمال لدخول السوق المحلي. تقول ياسمين: "إن البدء بعمل تجاري ضمن مجتمع يعرفك يختلف تماماً عن البدء من وراء الكواليس حيث لا يعرفك أحد." وتضيف "أجواء الترابط الاجتماعي تحفزنا أكثر.



(أفكار ياسمين)

ياسمين الحسن مديرة

## عمليات وفعاليات الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تملكها نساء



توظف 60% من الشركات التي تملكها نساء امرأة واحدة على الأقل بدوام كامل، و17% منها توظف امرأة واحدة على الأقل بدوام جزئي.



قدمت 6 شركات تملكها نساء 1,339 فرصة عمل، 484 (36%) منها شغلتها نساء.



لا تمتلك غالبية الأعمال التي تديرها نساء (87%) فروعاً إضافية.



تعلم نصف رائدات الأعمال اللاتي شملتهن الدراسة تقريباً (55%) ما هي المناقصة، لكن 10% فقط من رائدات الأعمال قُدمن عرضاً لمناقصة.



حوالي نصف الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تملكها نساء (49%) تقوم بتصدير المنتجات أو الخدمات، وتقوم 8% منها باستيراد السلع مباشرة.

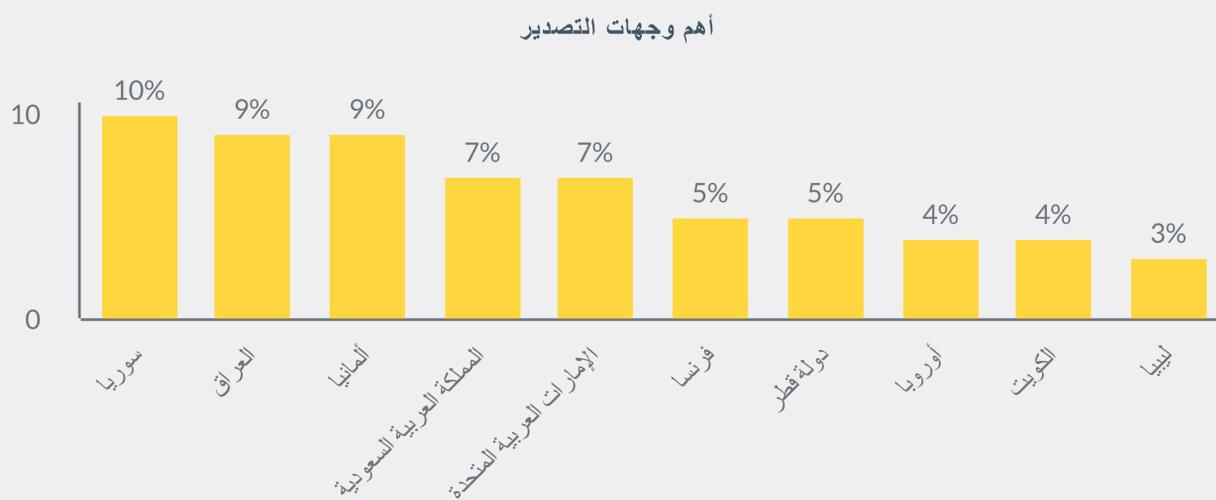


تدفع حوالي 70% من الشركات التي تملكها نساء لمورديها في غضون 30 يوماً.

توظف 99 شركة من بين الشركات التي شملتها الدراسة الاستقصائية (60%) امرأة واحدة على الأقل بدوام كامل، وتوظف 28 شركة (17%) امرأة واحدة على الأقل بدوام جزئي. وفقاً لدراسات Building Markets المتعلقة بخلق فرص العمل، فقد قدمت الشركات التي تملكها نساء في شبكة تركيا 1.339 وظيفة معادلة بدوام كامل، تشغل 484 وظيفة منها (36%) نساء.

قد يكون التقديم على المناقصات أمراً صعباً بالنسبة للشركات المتناهية الصغر، مثل تلك التي تملكها نساء في الشبكة. قد يستهلك إعداد عروض المناقصات، خاصة للمشتريين الجدد، وقتاً طويلاً وموارد كبيرة. كما يشكل الوقت المستغرق لتلقي المدفوعات من كبار المشتريين خطراً. ورغم هذه العوامل، يشكل التقديم على المناقصات استراتيجية أساسية لتوسيع الأعمال التجارية. تتمتع الشركات التي تملكها نساء والتي توظف نساء بميزة في [تقديم العطاءات للمشتريين الذين يتطلعون إلى تنفيذ استراتيجية تنوع الموردين]. [4].

من بين الشركات المصدرة التي تملكها نساء (49%)، تصدر 10% إلى سوريا، و 9% إلى ألمانيا والعراق، و 7% إلى المملكة العربية السعودية. ويقوم عدد قليل جداً من الشركات باستيراد سلعها أو خدماتها. وهي تستورد بشكل أساسي من الصين، بينما تستورد أقل من 1% من هذه الشركات من مصر وألمانيا.



رائدة أعمال رهند سعد

تواجه الشركات التي تملكها نساء تحديات خاصة تتعلق بالأدوار التقليدية للمرأة في المجتمع، والوصول إلى تدريبات مفيدة، والصعوبة في الوصول إلى التمويل. ولكن يمكن لهذه الشركات من خلال الدعم الموجه أن تنمو وتزيد من قدرتها التنافسية داخل الأسواق المحلية والدولية، وأن تخلق المزيد من فرص العمل - لا سيما للنساء الأخريات. طورت Building Markets خدمات لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة، ومنها ما دعمت رائدات الأعمال السوريات العاملات في تركيا على وجه التحديد.

كالمشاركة في التدريب والندوات عبر الإنترنت والمعسكرات التدريبية لرائدات الأعمال لتعلم مهارات جديدة وتحسين العمليات التجارية وتحديد فرص الأعمال في تركيا.

تتوفر الدورات التدريبية للشركات حول مجموعة واسعة من الموضوعات، تبدأ من الممارسات الأساسية مثل النقود والمصارف والتمويل والمبيعات والتسويق إلى الدورات المتخصصة مثل التسويق المتكامل للأعمال المتناهية الصغر وتحسين محركات البحث. تتوفر فرص التدريب الافتراضي والمباشر كذلك من خلال [منصة التعليم الإلكتروني](#) وتطبيق الجوال. يمكن إكمال هذه الدورات عبر الإنترنت أو تنزيلها للاستخدام في وضع عدم الاتصال.

يتم إجراء البرامج التدريبية المتخصصة لرائدات الأعمال التي تركز على الموضوعات ذات الصلة، وتسمح للمشاركات بالتواصل والتعلم من بعضهن البعض. يتم الإعلان عن البرامج التدريبية من خلال منصات وسائل التواصل الاجتماعي الخاصة بمنظمة Building Markets.

استخدم خدمات Building Markets لنشر المناقصات لفهم الأنواع المختلفة من المناقصات المتاحة، وتطوير عروض أكثر تنافسية، والفوز بمزيد من العقود.

تقدم Building Markets تدريباً منتظماً حول كيفية التقدم للمناقصات، بما في ذلك الندوات الشهرية على الإنترنت حول متطلبات تقديم العروض للمنظمات المحلية والدولية. يتم نشر مجموعة كبيرة من فرص الأعمال بشكل يومي على [صفحة فرص المناقصات](#). تقوم المنظمة أيضاً بنشر المناقصات للشركات الصغيرة والمتوسطة من خلال مجموعة على تطبيق "واتساب" وتنتشر فيديو إعلامي كل أسبوع على وسائل التواصل الاجتماعي. يمكن أن تساعد هذه الموارد الشركات الصغيرة والمتوسطة في تحديد الفرص المتصلة بنوع صناعتها بسرعة، وجعل عروض أسعارها أكثر تنافسية.

طور تواجدهم الرقمي واستراتيجية تسويق رقمية لزيادة الظهور عبر الإنترنت والوصول إلى عملاء جدد والحفاظ على المنافسة في وسط اقتصاد اليوم سريع التغير.

تمتلك جميع الشركات الصغيرة والمتوسطة ملفات تعريفية على [دليل الأعمال التجارية الإلكتروني الخاص بمنظمة Building Markets](#). من خلال المطالبة بإدراجها في قوائمنا، يمكن للشركات الصغيرة والمتوسطة إجراء تعديلات على صفحاتها واستخدامها كأداة تسويق مجانية.

تقدم منظمة Building Markets تدريباً على التسويق الرقمي وإرشاداً فردياً لمساعدة الشركات في تحسين وتنفيذ استراتيجياتها الرقمية ومواجهة التحديات الأخرى.

شبكة مع وتعرف على مشترين جدد من خلال الفعاليات التي تستضيفها.

تعد المشاركة في فعاليات التشبيك والظهور بطريقة رائعة لزيادة شهرة العلامة التجارية وإبرازها، وفرصة مقابلة رواد الأعمال الآخرين، و العثور على مشترين جدد. الفعاليات القادمة مدرجة في [موقع](#) Building Markets.

اسعى لفهم أفضل لطريقة الوصول إلى التمويل ومعالجة متطلبات التأهيل بشكل تدريجي.  
توفر Building Markets معلومات يمكن أن تساعد الشركات الصغيرة والمتوسطة في قياس وتحسين استعدادها الائتماني والاستثماري،  
وتحديد فرص أعمال جديدة.

## توصيات للمشتريين

---

إعطاء الأولوية للمشتريات المحلية وإدراج الشركات التي تملكها نساء، وكذلك المجتمعات الأخرى ضعيفة التمثيل، في مجموعات  
الموردين لضمان تنوع الموردين.  
يمكن للمشتريين من خلال [دليل الأعمال الإلكتروني](#) الخاص بمنظمة Building Markets البحث عن الأعمال التجارية التي تملكها نساء  
وللجنة.  
يمكن للمنظمات غير الحكومية ومنظمات المناصرة والغرف المحلية والكيانات الأخرى التي تمتلك علاقات وثيقة مع الشركات التي تملكها  
نساء، دعم المشتريين في عمليات تطوير الموردين والامتثال.

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