

Türkiye'deki Suriyeli Kadın Girişimciler

KOBİ Snapshot, Mayıs 2022



1 Öne Çıkanlar

2 Odak: Türkiye'de Kadınlara Ait İşletmeler

3 Faaliyet Ortamı

4 Kadın Girişimcilerin Karşılaştığı Zorluklar ve Gelecek Planları

5 Kadınlara Ait KOBİ'lerin Faaliyetleri

6 Öneriler

7 Çalışma Biçimimiz

Öne Çıkanlar

Building Markets KOBİ Snapshot'ın bu sayısı, Türkiye'deki işletme ağımızda bulunan kadınlara ait işletmeler hakkında genel bir bakış sunuyor. Bu ağda yer alan, sayıları 2.800'ün üzerinde olan doğrulanmış işletmelerin çoğu (%98) Suriyelilere aittir ve Suriyelileri istihdam etmektedir. Bu işletmelerden sadece % 6'sının sahibi kadındır. Kadın girişimciler işletmelerini büyütmek için daha büyük zorluklarla karşı karşıya olsalar da, başka kadınlar da dahil olmak üzere yeterince temsil edilmeyen kesimleri istihdam etme olasılıkları daha yüksek olduğundan, iş fırsatı yaratmak için önemli bir potansiyel taşırlar. Kadınların iş dünyasında rekabet etmelerini sağlamak, pazarlarda eşitliği artırabilir, geçim kaynaklarını geliştirebilir, daha büyük ekonomik kazanımlar getirebilir ve toplumun genel refahını destekleyebilir.

Bu Snapshot, Türkiye'deki Building Markets ekibi tarafından, sahiplerinden en az biri kadın olan 164 şirketle gerçekleştirilen işletme anketleri yoluyla toplanan verilerin analizine dayanmaktadır. Bu anketler, küçük ve orta ölçekli işletmelerden (KOBİ'ler) sahipleri, satılan ürünler ve hizmetler, personel, mali geçmiş, iş ortamı algısı ve eğitim ihtiyaçları gibi operasyonel bilgileri toplamaktadır. İşletmelerle düzenli aralıklarla yürütülen yeniden doğrulama anketleri, verilerin doğruluğunu sürdürmeye ve programın zaman içindeki etkisini izlemeye yarar. Building Markets'ın bu işletmelere erişimi, pazar eğilimlerini, boşlukları ve aksi takdirde gün ışığına çıkmayabilecek diğer bilgileri belirlemeye yardımcı olur.

Aşağıdaki analiz kadınlara ait KOBİ'lerin operasyonel ortamına ve onların benzersiz iş zorluklarına ve görüşlerine ilişkin genel bir çerçeve sunmaktadır. Kadın girişimcilerin Türkiye'deki faaliyetlerini büyütmeleri ve istihdam yaratmaları için önerilere yer verilmiştir. Özellikle kadınlar için daha fazla iş fırsatı yaratmak, yoksulluğun azaltılmasına ve mülteciler, diğer yeni gelen gruplar ve ev sahibi topluluk arasındaki sosyal uyumun geliştirilmesine yardımcı olur.

Building Markets'ın Türkiye'deki çalışmaları hakkında daha fazla bilgi almak ve diğer yayınları okumak için [buraya](#) tıklayın.

Building Markets, bu yayını mümkün kılan tüm kadın girişimcilere içtenlikle teşekkür ediyor ve kendilerini kutluyor.

Odak: Türkiye'de Kadınlara Ait İşletmeler

Cinsiyet eşitsizliği her yerde ekonomik verimsizliği besler. Ekonomik büyümeyi sınırlandırabilir, ticaretin ve diğer iş fırsatlarının büyümesini kısıtlayabilir, rekabet gücünü zayıflatabilir ve kalkınma sonuçlarına ket vurabilir. Bazı bağlamlarda, kadınlar ölçüsüz engellerle karşı karşıya kalıyor ve bu da onların iş fırsatlarından yararlanmalarını erkeklere kıyasla daha az mümkün kılıyor.

Mart 2022 itibariyle, Building Markets Türkiye ağında bulunan Suriyelilere ait 2.800'ün üzerinde KOBİ'den 164'ünün (%6) en az bir kadın sahibi vardır. Bu rakam, Suriyeli kadınların Türkiye'deki ekonomik hayata entegre olurken karşılaştıkları zorlukların yanı sıra, kadınların ve erkeklerin iş gücüne katılım oranları arasındaki genel dengesizliği de yansıtıyor. Geçtiğimiz birkaç on yıl boyunca, erkeklerin Türk işgücüne katılımı sürekli ve önemli ölçüde kadınlardan daha ağır bastı. COVID-19 salgını durumu daha da kötüleştirdi. [1] Bu dengesizlik kısmen, kadınların geleneksel ev içi rolleri ve sorumlulukları da dahil, cinsiyetler arasındaki farklı kültürel beklentilere ve iş dünyasına yeni katılanlar arasında cinsiyetler bazında ortaya çıkabilecek güç dinamiklerine bağlanabilir.

Türkiye'de ekonomiye katılımı cinsiyetler arasındaki farkın kapatılması, ülkenin GSYİH'sini 2025 yılına kadar %20'den fazla artırabilir.[2] Kadınların sahip olduğu işletmelere yatırım yapmak ekonomik büyümeyi destekler ve istihdamı artırır. Kadınlar ekonomik olarak aktif olduklarında ekonomik kazanımları ve karar alma gücünü kontrol edebilmekte ve bundan faydalanabilmektedirler. Araştırmalar, kadınların kaynaklarını ne zaman ve nasıl harcayacaklarına karar verdiklerinde, ailelerin ve toplulukların refahının arttığını gösteriyor.[3]

Kadın girişimciler genellikle erkeklere göre daha fazla dezavantajla karşı karşıya kalıyor. Bu, özellikle pazarlara, bilgiye, kaynaklara ve hak ve yetkilere erişim söz konusu olduğunda geçerli oluyor. Türkiye'deki Suriyeli kadınlar için bu sorunlar, Arapça sunulan bilgi ve destek hizmetlerinin kısıtlı oluşundan kaynaklanan dil bariyeri ile daha da karmaşık hale geliyor. Kadın girişimcileri desteklemek için geçim programlarının mevcut olduğu durumlarda, kadınlara ait işletmelere ve özellikle Suriyelilere ait olanlara verilen destek, bu kadınların karşılaştıkları benzersiz zorlukları hesaba katmalı ve katılımlarını teşvik etmek için özel yaklaşımlardan yararlanmalıdır.

Kadın girişimcileri desteklemenin ve güçlendirmenin yolları hakkında daha fazla bilgi için, Snapshot'ın sonunda yer alan önerilere göz atın.

1 Dünya Bankası. 2021. "No Economy Can Reach Its Full Potential Where Women Do Not Have Equal Opportunities." [Buradan](#) erişilebilir.

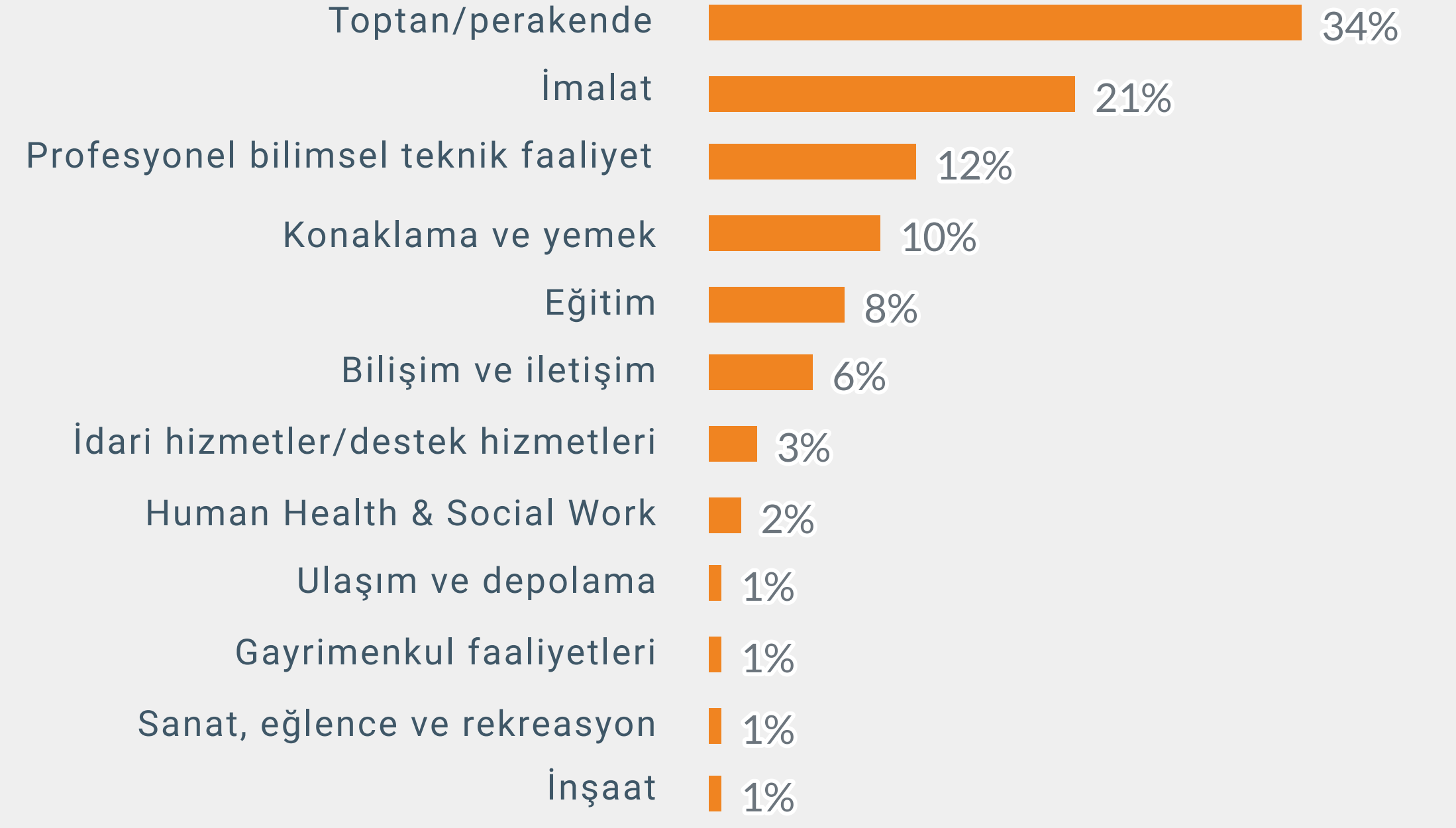
2 McKinsey Global Institute. 2015. "The Power of Parity: How Advancing Women's Equality Can Add \$12 Trillion to Global Growth." [Buradan](#) erişilebilir.

3 OECD. "Investing in Women and Girls." [Buradan](#) erişilebilir.

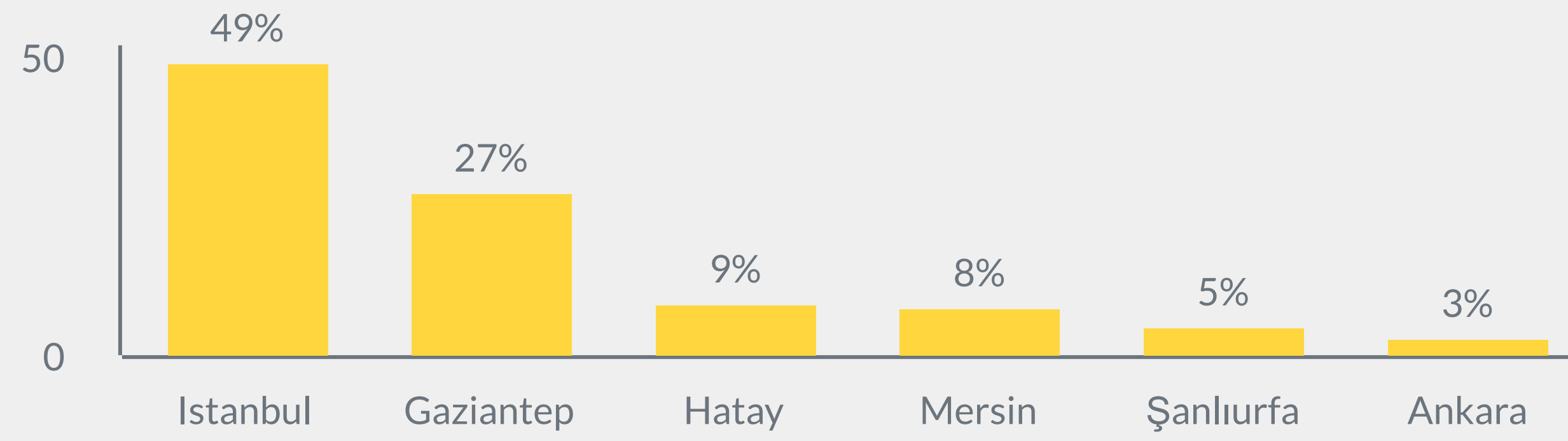
Faaliyet Ortamı

Kadınlara ait işletmeler ağırlıklı olarak İstanbul (%49) ve Gaziantep'te (%26) bulunmaktadır. Building Markets'ın Türkiye ağındaki bulunan kadınlara ait işletmelerin %76'sından fazlası mikro işletmeler (10'dan az çalışana sahip) olarak sınıflandırılmaktadır. Bu işletmeler bir dizi sektörde faaliyet göstermektedir, ancak ağıdaki diğer mikro işletmelere benzer şekilde, öncelikle toptan/perakende, imalat ve konaklama/gıda hizmetine odaklanmıştır.

EN ÖNEMLİ İŞ SEKTÖRLERİ



BÖLGEYE GÖRE İŞLETMELERİN YOĞUNLAŞTIĞI İLLER



İngilizce konuşan birini
istihdam ediyor

73%

Türkçe konuşan birini
istihdam ediyor

72%

Kadınların sahip olduğu işletmelerin yarısından fazlası (%55) son altı ay içinde uluslararası bir müşteriye sahip olduğunu ve %73'ü personeline İngilizce konuşan biri olduğunu bildirdi. Kabaca aynı sayıda işletme (%72) Türkçe konuşan birini istihdam ettiğini ifade etti. Bu, Building Markets'ın Türkiye ağındaki diğer işletmelerden daha yüksek bir oran. Veriler, küçük/orta ölçekli işletmelerin %63'ünün Türkçe, %51'inin İngilizce, mikro işletmelerin %44'ünün İngilizce ve %58'inin Türkçe konuşan birini istihdam ettiğini göstermektedir.

Kadın Girişimcilerin Karşılaştığı Zorluklar ve Gelecek Planları



Kadınlara ait işletmelerin yalnızca %3,2'si geçmişte resmi bir kredi almıştır, ancak %66,5'i kredi almakla ilgilenmektedir.



Bu işletmeler ortalama olarak 100.000 - 150.000 dolar arasında kredi arıyor.



İşletmelerin yaklaşık %38'i bir yatırımcı veya iş ortağıyla ilgileniyor.



Ankete katılan kadınların %67'sinin önümüzdeki en az 12 ay için bir iş planı var.



Yaklaşık %57'si kârlarının önümüzdeki 6 ay içinde artacağına inanıyor. Sadece %3'ü düşüş öngörüyor.



İşletmelerin yaklaşık yarısı (%52), toplam personel sayısının önümüzdeki 6 ay içinde artacağına inanırken, %4'ü düşüş bekliyor.

Finansmana erişim, işletmelerin %30'u tarafından karşılaşılan en önemli kısıtlama olarak gösterilmektedir. Döviz kuru ve para birimi sorunları ve ardından rekabet, birincil zorluklar olarak gösterildi.

Yasamin Ideas

Yasameen Elhasan, 2014 yılında Suriye'den Türkiye'ye geldi. Dört çocuğuna bakmanın yanı sıra öğretmen olarak da çalışıyor, ancak yaratıcı becerileri ve hobileri ile her zaman kendini ifade etme ihtiyacı hissetmiş.

2019 yılında, ahşaptan, epoksiden ve babasının kendisi için topladığı deniz kabuklarından dekoratif parçalar ürettiği işletmesini, Yasamin Ideas'ı kurdu. "Odamdaki küçük bir masadan başladım ve zamanla daha büyük odalı daha büyük bir ev kiraladım ve onu da iş yerine dönüştürdüm," diyor. Yasameen, daha çok müşteri kazandıkça bir online mağaza açmış ve e-ticaret kapasitesini geliştirmek için eğitimlere katılmış. Dijital olarak var olmanın önemini anlayan Yasameen, ürünlerini Instagram ve Facebook üzerinden pazarlıyor ve hatta TikTok ve YouTube için videolar üretiyor.

Yasameen, Mart 2022'de Building Markets ve Takaful Al-Sham'ın ev sahipliğinde Hatay'da düzenlenen Kadın Girişimciler Bahar Festivali'ne katıldı. Yasameen ve diğer kadın girişimciler zanaat ürünlerini sergilediler, birbirleriyle ağ oluşturdular ve iş fırsatlarını belirlediler. Yasameen'e göre bu fuarlar kadın girişimcilerin yerel pazara girmeleri için cesaret verici bir adım. "Sizi tanıyan insanlardan oluşan bir topluluğun parçası olarak bir iş kurmak, kimsenin sizi tanımadığı perde arkasında başlamaktan tamamen farklı," diyor. "Toplumsal uyum atmosferi bizi cesaretlendiriyor."



Yasameen Elhasan, owner of Yasamin Ideas.

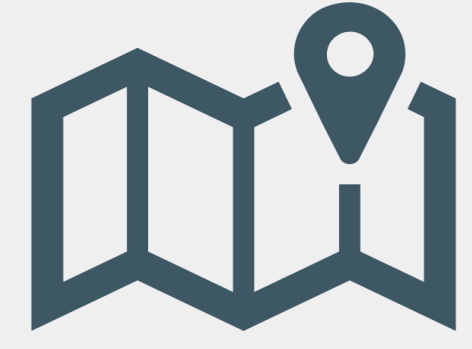
Kadınlara Ait KOBİ'lerin Faaliyetleri



Kadınlara ait işletmelerin %60'ı en az bir kadını tam zamanlı olarak, %17'si de yarı zamanlı olarak istihdam etmektedir.



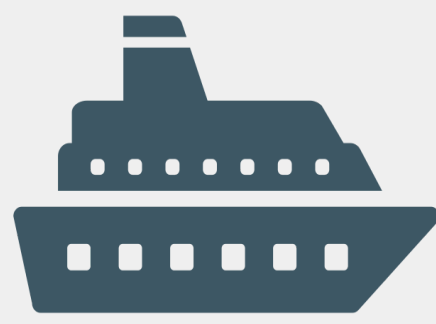
Kadınlara ait altı işletme 1.339 kişiye istihdam sağladı ve istihdam edilenlerin 484'ünü (%36) kadınlar oluşturuyor.



Kadınların işlettiği işletmelerin çoğunun (%87) başka şubesi bulunmuyor.



Ankete katılan kadın girişimcilerin yaklaşık yarısı (%55) ihalenin ne olduğunu biliyor, ancak bugüne dek yalnızca %10'u bir ihalede teklif vermiş.



Kadınların sahip olduğu KOBİ'lerin yaklaşık yarısı (%49) ürün veya hizmet ihraç ederken, %8'i doğrudan mal ithal etmektedir.

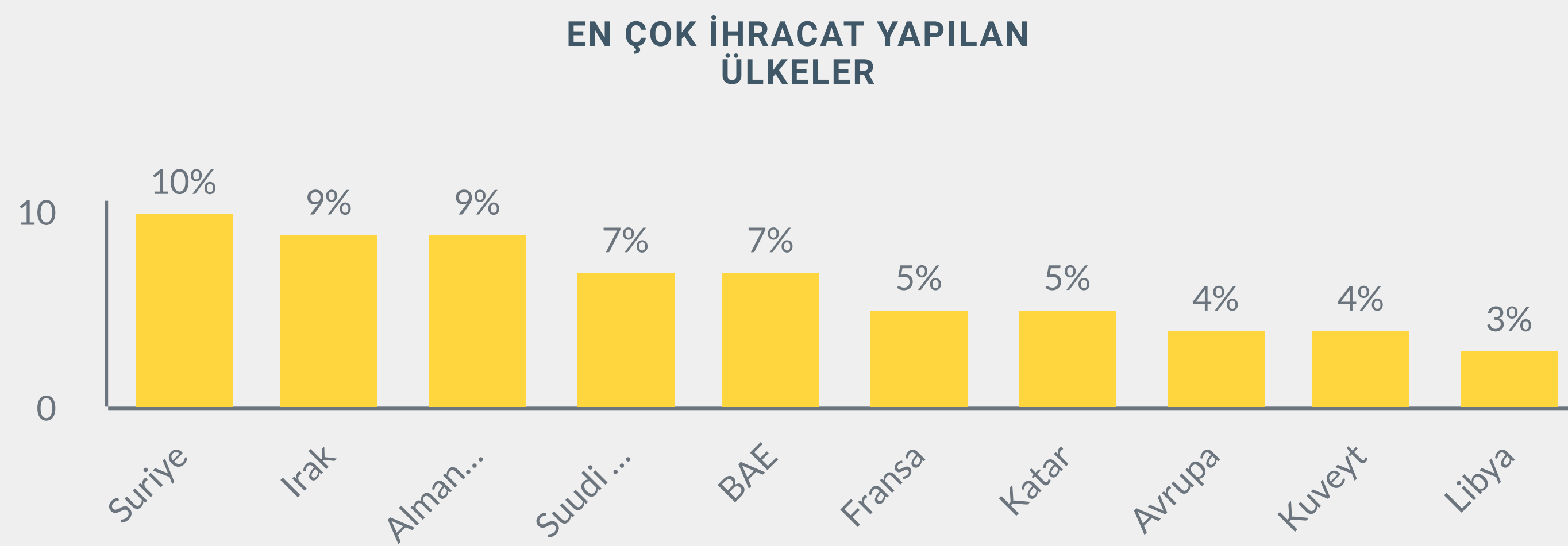


Kadınlara ait işletmelerin yaklaşık %70'i tedarikçilerine 30 gün içinde ödeme yapmaktadır.

Ankete katılan işletmelerden 99'u (%60) en az bir kadını tam zamanlı istihdam ederken, 28'i (%17) en az bir kadını yarı zamanlı çalıştırmaktadır. Building Markets tarafından yürütülen istihdam yaratma anketlerine göre, Türkiye ağında bulunan kadınlara ait işletmeler, 484'ünü (%36) kadınların oluşturduğu, tam zamanlıya eşdeğer 1.339 iş fırsatı yarattı.

Ağda yer alan ve kadınlara ait olan işletmeler gibi mikro işletmeler için de ihalelere başvurmak zor olabilir. Özellikle yeni alıcılar için teklif hazırlamak, önemli ölçüde zaman ve kaynak gerektirebilir. Daha büyük alıcılardan ödeme almak için geçen süre de bir risk oluşturmaktadır. Bu faktörlere rağmen, ihalelere başvurmak, iş genişletme için kilit bir stratejidir. Kadınlara ait ve kadınları istihdam eden işletmeler, tedarikçi çeşitliliği stratejisini uygulamak isteyen alıcılara teklif vermede avantajlıdır.[4]

Kadınlara ait işletmeler arasından mal ve hizmet ihracatı yapan (%49) işletmelerin %10'u Suriye'ye, %9'u Almanya ve Irak'a ve %7'si Suudi Arabistan'a ihracat yapmaktadır. Çok az işletme mal veya hizmetlerini ithal etmektedir. Mal veya hizmetlerini ithal edenler ağırlıklı olarak Çin'den, %1'den azı ise Mısır ve Almanya'dan ithalat yapmaktadır.



Entrepreneur Rahaf Saad.

4 Daha fazlasını [Tedarikçi Çeşitliliğinin El Değmemiş Potansiyeli](#) adlı raporumuzda okuyabilirsiniz.

İşletmeler için Öneriler

Kadınlara ait işletmeler, kadınların toplumdaki geleneksel rolleriyle ilişkili olarak, faydalı eğitimlere ve finansmana erişimde yaşanan sıkıntılar gibi benzersiz zorluklarla karşı karşıyadır. Hedefe yönelik destekle bu işletmeler büyüyebilir, yerel ve uluslararası pazarlarda rekabet güçlerini artırabilir ve özellikle diğer kadınlar için daha fazla istihdam yaratabilir. Building Markets, birkaçı özellikle Türkiye'de faaliyet gösteren Suriyeli kadın girişimcilere yönelik olan hizmetler de dahil olmak üzere KOBİ'leri desteklemek için hizmetler geliştirmiştir.

Yeni beceriler öğrenmek, iş faaliyetlerini geliştirmek ve Türkiye'deki iş fırsatlarını tespit etmek için eğitimlere, web seminerlerine ve Kadın Girişimci Eğitim Kamplarına katılın.

- İşletmeler için Para, Bankacılık ve Finans, Satış ve Pazarlama gibi temel uygulamalardan Mikro-işletmeler için Entegre Pazarlama ve Arama Motoru Optimizasyonu gibi özel kurslara kadar çok çeşitli konularda eğitim kursları mevcuttur.
- [Çevrim İçi Öğrenme Platformu](#) ve mobil uygulamanın yanı sıra sanal ve yüz yüze eğitim fırsatları mevcuttur. Bu kurslar çevrim içi olarak tamamlanabilir veya çevrim dışı kullanım için indirilebilir.
- Kadın girişimciler için ilgili konulara odaklanan ve katılımcıların ağ kurmalarına ve birbirlerinden öğrenmelerine olanak tanıyan özel eğitim kampları düzenlenmektedir. Eğitim kampları Building Markets'ın sosyal medya platformları aracılığıyla duyurulur.

Mevcut farklı teklif türlerini anlamak, daha rekabetçi teklifler geliştirmek ve daha fazla sözleşme kazanmak için Building Markets'ın İhale Dağıtım Hizmetlerinden yararlanın.

- Building Markets, yerel ve uluslararası kuruluşların ihale başvuru gereksinimleri hakkında aylık web seminerleri de dahil olmak üzere, ihalelere nasıl başvurulacağı konusunda düzenli eğitimler sunmaktadır. [İhale Fırsatları Sayfası](#) aracılığıyla günlük olarak çok çeşitli iş fırsatları yayınlanmaktadır. Kuruluş ayrıca WhatsApp grubu aracılığıyla KOBİ'lere ihale dağıtmakta ve sosyal medyada her hafta bir bilgilendirme videosu yayınlamaktadır. Bu kaynaklar, KOBİ'lerin sektörleriyle ilgili fırsatları hızla belirlemelerine ve tekliflerini daha rekabetçi hale getirmelerine yardımcı olabilir.

Çevrim içi görünürlüğü artırmak, yeni müşterilere ulaşmak ve günümüzün hızlı tempolu ekonomisinde rekabetçi kalmak için bir çevrim içi varlık ve dijital pazarlama stratejisi geliştirin.

- Doğrulanmış tüm KOBİ'lerin Building Markets'ın [Çevrim İçi İş Rehberi](#) dahilinde bir işletme profili vardır. KOBİ'ler, listeyi talep ederek sayfalarında düzenlemeler yapabilir ve bunu ücretsiz bir pazarlama aracı olarak kullanabilirler.
- Building Markets, işletmelerin dijital stratejilerini geliştirip uygulamalarına ve diğer zorlukların üstesinden gelmelerine yardımcı olmak için dijital pazarlama eğitimi ve bire bir mentorluk sunar.

Building Markets tarafından düzenlenen etkinlikler aracılığıyla ağ oluşturun ve yeni alıcılarla tanışın.

- Ağ oluşturma ve görünürlük etkinliklerine katılmak, marka bilinirliğini ve görünürlüğünü artırmanın, diğer girişimcilerle tanışmanın ve yeni alıcılar bulmanın harika bir yoludur. Yaklaşan etkinlikler Building Markets [web sitesinde](#) listelenir.

Finansmana nasıl erişileceğini daha iyi anlamaya çalışın ve nitelik gerekliliklerini aşamalı olarak ele alın.

- Building Markets, KOBİ'lerin kredi ve yatırıma hazır olma durumlarını ölçmelerine ve geliştirmelerine, potansiyel iş fırsatlarını belirlemelerine yardımcı olabilecek bilgiler sağlar.

Alıcılar için Öneriler

Tedarikçi çeşitliliğini sağlamak için yerelden satın almaya öncelik verin ve kadınlara ait işletmeleri ve yeterince temsil edilmeyen diğer toplulukları tedarikçi havuzlarına dahil edin.

- Alıcılar Building Markets'ın [Çevrim İçi İşletme Rehberi](#) aracılığıyla kadınlara ve mültecilere ait işletmeleri arayabilirler.
- Kadınların sahip olduğu işletmelerle yakın ilişkileri olan STK'lar, hak örgütleri, yerel odalar ve diğer kuruluşlar, alıcıları tedarikçi geliştirme ve uyumluluk konusunda destekleyebilirler.

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