



# لمحة عن الشركات الصغيرة والمتوسطة: نظرة عامة شاملة على شبكة Building Markets في تركيا

أغسطس/ آب 2023



المؤشرات التشغيلية للشركات الصغيرة والمتوسطة

5

النقاط الرئيسية

1

دراسة حالة

6

نقطة التركيز

2

التوصيات

7

نظرة عامة على شبكة الشركات الصغيرة والمتوسطة في تركيا

3

كيف نعمل

8

العمليات التجارية بين الشركات الصغيرة والمتوسطة في

تركيا

4

تناول هذه اللحة الشبكة الحالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة العاملة في تركيا. اعتباراً من يونيو/ حزيران 2023، تحققت المنظمة من 2,586 شركة صغيرة ومتوسطة تعمل في 21 قطاعاً في 8 ولايات. الغالبية العظمى منها (96%) مملوكة للسوريين ويعملون بها. وفي حين يواجه أصحاب الأعمال السوريين تحديات فريدة من نوعها، فإن لديهم القدرة على خلق فرص عمل كبيرة، ومن المرجح أن يقوموا بتوظيف الفئات السكانية المهمشة، الأمر الذي له فوائد بعيدة المدى لكل من الوافدين الجدد والمجتمعات المضيفة.

تعتمد لمحات الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تنتجها منظمة **Building Markets** على تحليلات البيانات التي تم جمعها من خلال استبيانات التحقق من الأعمال وإعادة التحقق التي أجراها فريق المنظمة في تركيا - وهو أحد الأنشطة الأساسية التي يتم تنفيذها كجزء من نموذج "البحث، والبناء، والاتصال" الخاص بالمؤسسة. تجمع هذه الدراسات الاستقصائية معلومات على فترات منتظمة عن العمليات التجارية، بما في ذلك الملكية وحجم الأعمال والقدرة على الاستيراد والتصدير والتحديات. وباستخدام هذه البيانات، تستطيع المنظمة تحديد اتجاهات السوق والفرص لمشاركتها مع الشبكة المتنامية من الشركات الصغيرة والمتوسطة والشركاء، وفهم الاحتياجات المتطورة لرواد الأعمال العاملين في السوق المحلية بشكل أفضل.

تم إنشاء التحليل التالي باستخدام البيانات الفريدة للمؤسسة، والرؤية، والوصول إلى هذه الشركات. ويقدم لمحة عامة عن البيئة التشغيلية للشركات الصغيرة والمتوسطة في الشبكة، والتحديات الفريدة التي تواجهها، وتوقعاتها للمستقبل. وفي حين يواجه أصحاب الأعمال السوريين تحديات فريدة من نوعها، فإن لديهم القدرة على خلق فرص عمل كبيرة، ومن المرجح أن يقوموا بتوظيف الفئات السكانية المهمشة، الأمر الذي له فوائد بعيدة المدى لكل من الوافدين الجدد والمجتمعات المضيفة.

تمت صياغة التوصيات لكل من الشركات والمشتريين بناءً على هذه التحديات والخدمات والفرص التي تقدمها المنظمة. ومع نمو الشركات الصغيرة والمتوسطة وخلق المزيد من فرص العمل، لا سيما بين الفئات الممثلة تمثيلاً ناقصاً، يمكن الحد من الفقر وزيادة التماسك الاجتماعي بين اللاجئين ومجموعات الوافدين الجدد الآخرين والمجتمع المضيف.

لمعرفة المزيد عن عملنا في تركيا ولقراءة المنشورات الأخرى، انقر [هنا](#).

نتقدم بالشكر الجزيل لجميع الشركات التي شاركت في هذه الاستطلاعات.

تم بحث هذه اللحة وتأليفها من قبل فريق **Building Markets**. بما في ذلك: **Mohannad Altay** مسؤول المراقبة والتقييم، **Gamze Çubukçu** مساعد المراقبة والتقييم، **Nawar Maarri** منسق خدمات البرامج، و **Basel Hariri** مدير الخدمات الاستشارية والوصول إلى التمويل. تم إجراء تحليل البيانات بواسطة **Chen Zonglong** إحصائي تحليل البيانات.

تركيا هي الدولة التي تستضيف أكبر عدد من اللاجئين السوريين في العالم. اعتباراً من فبراير/ شباط 2023، تجاوز عدد السوريين الخاضعين للحماية المؤقتة 3.5 مليون [1]. كانت تجارب اللاجئين السوريين في العيش في تركيا والصعوبات التي واجهوها في هذه العملية وخطط التحسين الخاصة بهم في دائرة الضوء من قبل المؤسسات والمنظمات ذات الصلة.

تعمل منظمة Building Markets على بناء اقتصادات شاملة للشركات الصغيرة في تركيا من خلال تطوير شبكة واسعة من الموردين والمشتريين، والأبحاث الرائدة، والخدمات المصممة خصيصاً لتسهيل الوصول إلى المزيد من المبيعات والعقود ورأس المال.

ضمن شبكتنا، نعمل مع أكثر من 2,500 شركة صغيرة يقودها لاجئون سوريون يساهمون بنشاط في الاقتصاد التركي المحلي، وخلق فرص العمل، ورد الجميل للمجتمع. تعد الشركات الصغيرة والمتوسطة أهم الجهات الفاعلة ليس فقط في التنمية الاقتصادية، ولكن أيضاً في التوازن الاجتماعي والاستقرار. إنه مفتاح للتغيير والتحول، حيث تتكيف بسرعة وسهولة مع ظروف السوق الجديدة. تمثل الشركات الصغيرة والمتوسطة وظيفتين من ثلاث وظائف في جميع أنحاء العالم، مما يجعلها من أكبر الشركات التي تخلق فرص العمل [2]. وفقاً لأحدث بيانات معهد الإحصاء التركي، فإن 99.7% من الشركات في تركيا هي شركات صغيرة ومتوسطة الحجم وتخلق 71% من الوظائف في تركيا. [3]

بينما تواجه تركيا تحديات اقتصادية كبيرة وتداعيات الزلزال المدمر الذي وقع في 6 فبراير/ شباط 2023، فإن معالجة التحديات التي يواجهها رواد الأعمال والشركات يمكن أن تعزز بشكل كبير خلق فرص العمل وجلب المزيد من الأفراد من اللاجئين والمجتمع المضيف إلى الاقتصاد الرسمي، مما يسمح لهم تحسين سبل عيشهم والمساهمة في التماسك الاجتماعي والاقتصادي في جميع أنحاء البلاد. تعمل منظمة Building Markets على معالجة هذه التحديات وإتاحة الفرصة للشركات الصغيرة والمتوسطة المملوكة لسوريين في تركيا منذ عام 2016 كعنصر أساسي في عملها لخلق فرص العمل وتوطين الاستجابة للمساعدات للأزمة السورية.

الرجاء الضغط على هذا [الرابط](#) للاطلاع على الخبرات العملية لأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة السورية في تركيا ورؤيتنا.

1 T.C Göç idaresi başkanlığı. 2023. "Statistics" Available [here](#).

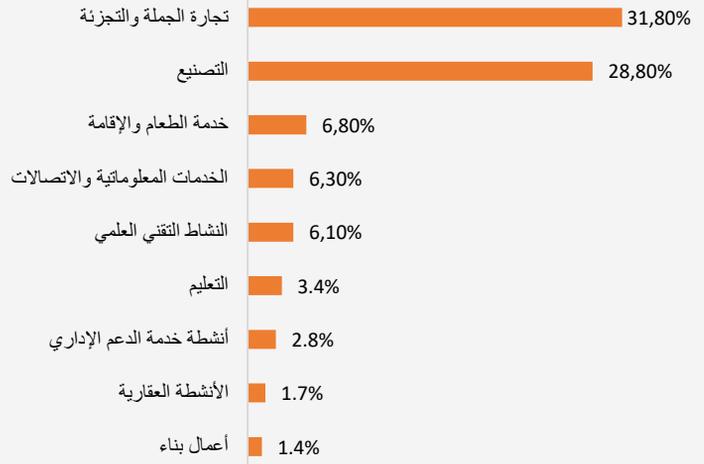
2 ILO - Guide to Recommendation 189: [Job creation in small and medium sized enterprises Recommendation](#)

3 TÜİK. 2021. "Labor Force Statistics" Available [here](#).

## نظرة عامة على شبكة الشركات الصغيرة والمتوسطة في تركيا

من بين 2,586 شركة صغيرة ومتوسطة في شبكة Building Markets في تركيا، تم تصنيف 77% منها على أنها مؤسسات صغيرة (توظف أقل من 10 موظفين)، في حين أن 20% منها تعتبر مؤسسات صغيرة (أقل من 50 موظفاً)، و2% متوسطة الحجم (أقل من 250 موظف). تعمل الشركات في الشبكة بشكل أساسي في قطاعات الجملة/التجزئة (31%)، والتصنيع (28%)، وخدمات الطعام والإقامة (6%).

### توزيع الشركات حسب القطاعات



عمالة الإناث بين هذه الشركات منخفضة نسبياً. توظف حوالي 36% من الشركات امرأة واحدة على الأقل بدوام كامل، في حين أن 3% فقط توظف امرأة واحدة على الأقل بدوام جزئي. من ناحية أخرى، أفادت 211 شركة (8.2% من الشركات) أن لديها مالكة واحدة على الأقل.

أفادت أكثر من نصف الشركات (58%) بوجود عميل دولي لها خلال الأشهر الستة الماضية. في حين أن لغة التشغيل الأساسية للشركات في الشبكة هي اللغة العربية (92%)، فإن حوالي ثلث الشركات (28%) توظف متحدثاً باللغة التركية وأكثر من نصفها يستخدم اللغة الإنجليزية (55%). ومن بين الشركات المملوكة للنساء، فإن نسبة التي توظف متحدثاً باللغة الإنجليزية أعلى من بقية الشبكة بنسبة 68%.

### أهم التحديات في الأشهر الستة المقبلة



## العمليات التجارية بين الشركات الصغيرة والمتوسطة في تركيا



في المتوسط، تبحث الشركات عن قروض تزيد قيمتها عن 136,000 دولار أمريكي.



حصلت 1.8% فقط من الشركات في الشبكة على قرض رسمي في الماضي، ولكن 53% منها مهتمة بالحصول على قرض.



حوالي 41% مهتمون بمستثمر أو شريك تجاري.



يعتقد حوالي نصف الشركات (49%) أن أرباحها ستزداد خلال الأشهر الستة المقبلة. 2% فقط من الشركات تتوقع انخفاضا في الأرباح.



تعتقد معظم الشركات أن العدد الإجمالي لموظفيها سيزداد خلال الأشهر الستة المقبلة (43%) أو سيبقى كما هو (47%).



تمثل مشكلات سعر الصرف وانخفاض قيمة العملة التحدي الأكبر الذي أبلغت عنه 24% من الشركات، في حين أن صعوبة الوصول إلى التمويل هي ثاني أكبر تحدٍ أبلغت عنه 18% من الشركات.



غالبية الشركات (69%) لديها خطة عمل للأشهر الـ 12 القادمة.



أفادت الشركات أنها مهتمة أكثر بحضور دورة تدريبية تتعلق بالمبيعات/التسويق والتسويق الاستراتيجي (20%)، أو إدارة المبيعات (9%)، أو المشتريات أو المناقصات (8%).



أفادت أغلبية الشركات (53%) عن اهتمامها بحضور الدورات التدريبية المستقبلية.

وفقا لأحدث تقرير عن التضخم الاقتصادي الصادر عن منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، أصبح التضخم في تركيا هو الأعلى في العالم، حيث وصل إلى معدل تضخم سنوي قدره 79% في يوليو/تموز 2023. أكبر مشكلة تتوقع الشركات الصغيرة والمتوسطة في شبكتنا حدوثها في الأشهر الستة المقبلة هي مشكلة سعر الصرف.

## المؤشرات التشغيلية للشركات الصغيرة والمتوسطة



في المتوسط، تضم الشركات في الشبكة 7.8 موظفاً بدوام كامل و0.8 موظفاً بدوام جزئي.



توظف حوالي 36% من الشركات امرأة واحدة على الأقل بدوام كامل.



غالبية الشركات (85%) ليس لديها فروع إضافية



تدفع معظم الشركات (80%) لمورديها خلال 30-60 يوماً.

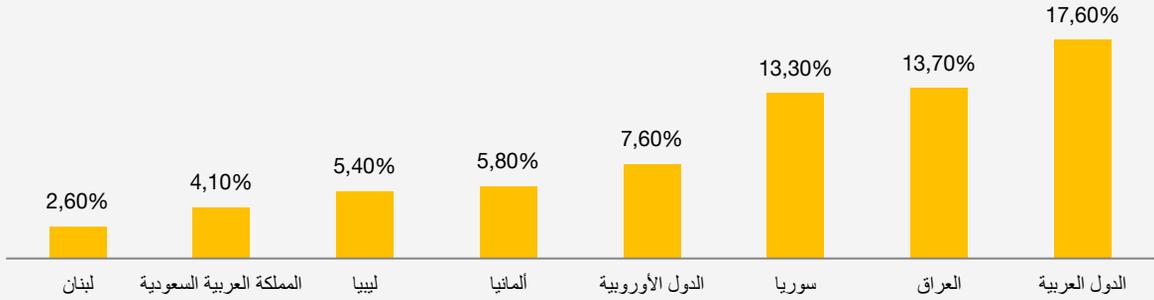


أكثر من نصف الشركات (52%) على دراية بفرض المناقصة العامة، ولكن 9% فقط قد تقدمت لمناقصة.



نصف الشركات (50%) تصدر المنتجات أو الخدمات، و12% تستورد البضائع مباشرة.

### أفضل وجهات التصدير في آخر 6 أشهر





دعونا نعود إلى أصول **Fansa Group**، التي أنشأها والد السيد حسام الذي كان يعمل في مجال البناء في سوريا خلال التسعينيات النابضة بالحياة. واليوم، تحت قيادة السيد حسام بصفته مالك الجيل الثاني، انتقلت أصول المجموعة إلى إزمير، تركيا. وهنا، غامروا بدخول عالم التصنيع، مُبشرين بفصل جديد في رحلتهم التي تميزت بالنمو والابتكار.

يمتد نطاق **Fansa Group** إلى تركيا والمملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة. النقطة المحورية لديهم في تركيا هي إنتاج المناديل الورقية، بينما تشاركهم المملكة العربية السعودية في البنية التحتية وتحويل الأنسجة. وفي دولة الإمارات العربية المتحدة الديناميكية، يحتضنون الإبداع من خلال عيادة **Pink Mood Beauty Clinic** في دبي. وتولد هذه المشاريع مجتمعة حوالي 300 فرصة عمل، وتساهم بشكل ملموس في الاقتصادات.

اتخذت رحلة **Fansa Group** منعطفا ملهما بدعم من **Building Markets**. ومن خلال مراجعات الأعمال والتخطيط الاستراتيجي، تم فتح أبواب جديدة للنمو. ووقت منظمة **Building Markets** على أهبة الاستعداد، وساعدت في تشكيل فريق التطوير التابع لـ **Fansa Group** ليصبح قوة للتقدم.

مسترشدة برؤى الخبراء، اكتشفت **Fansa Group** إمكانيات غير مستغلة. وامتد هذا التوجيه ليشمل الخدمات الاستشارية وترويج الاستثمار، مما مهد الطريق لمبادرات جديدة في مجال تصنيع ورق التغليف.

وعلى حد تعبير السيد حسام "ارتفعت المبيعات بنسبة مذهلة بلغت 25% لتصل إلى أكثر من 3 ملايين دولار أمريكي، وتُرجم هذا النمو إلى فرص عمل جديدة لأكثر من 12 فرداً، مما خلق تأثيراً إيجابياً يتجاوز نطاق الأعمال."

أظهر أحد المشاريع الخاصة قوة التعاون. ومن خلال التعاون مع شركاء أتراك، غامروا في إنتاج الورق المقوى الرمادي وهو نوع من ورق التغليف ذو الوزن العالي المستخدم في العديد من الصناعات مثل صناعة تقديم الطعام وكمادة تعبئة في العديد من المنتجات مثل المنتجات الجلدية، مما يؤكد كيف يمكن للعمل الجماعي أن يحفز النمو.

وقد لعبت إعادة هيكلة وحدة تطوير الأعمال في **Fansa Group** دوراً محورياً في هذا الإنجاز. ومن تجزئة العملاء إلى استراتيجيات التحسين، وصياغة أساليب التسعير والترويج، اتسع مسار المبيعات ليشمل الأسواق المحلية وأسواق التصدير. تظهر التحديات في مجال التصنيع، خاصة في العثور على المواهب المناسبة بسبب ارتفاع الطلب على مهارات متخصصة معينة.

وبينما خطت تركيا خطوات جديدة بالثناء في اعتماد التكنولوجيا الحديثة، يرى السيد حسام أن "التقدم الذي أحرزته تركيا أمر يستحق الثناء، ولكن هناك دائما مجالاً للتقدم. ولا تزال بعض الشركات المصنعة في البلاد تعتمد على أساليب قديمة، والتي يمكن أن تشكل تحديات في القدرة التنافسية العالمية".

## دراسة حالة Fansa Group

إن فهم سلسلة التوريد يمكن أن يكون بمثابة تجميع قصة. بالنسبة للعديد من الشركات المصنعة، من المهم معرفة من أين يأتي كل شيء وإلى أين يذهب. قد يكون هذا مثيراً للاهتمام بشكل خاص عندما يكون الموردون عبارة عن شركات صغيرة قد لا يكون لديها أنظمة متطورة لتتبع كل شيء.

وفي سعيه لتحقيق الرخاء المستقبلي، يرى السيد حسام أن Fansa Group رائدة في مجال التقنيات الجديدة للإنتاجية وتنويع الاستثمارات من أجل المرونة. "هدفنا هو أن نكون جهة التوظيف الأولى، وأن نعزز النمو ونساهم في الوقت نفسه في الصادرات التركية."

وفي نصيحته لزملائه من رواد الأعمال، يسلط السيد حسام الضوء على الصفات الأساسية اللازمة للنجاح في عالم الأعمال. تشكل الشجاعة والحماس والعمل الجاد الأساس، بينما يقدم فريق من المحترفين المتفانين الخبرة الجماعية إلى الطاولة.

محور هذه الرحلة هو رؤية واضحة ومقنعة. ولا توجه هذه الرؤية مسار الشركة فحسب، بل تعزز أيضاً الشعور بالوحدة بين الفريق، مما يجعلهم حريصين على المساهمة في تحقيقها.

أما بالنسبة للروتين اليومي، فإن الحفاظ على توازن صحي أمر أساسي. إن الراحة الجيدة والوعي الذاتي والتفويض الفعال تحافظ على ثبات رائد الأعمال. وبالتأمل، تعلم السيد حسام من رحلته قيمة التفويض وحوكمة الشركات، والدروس المستفادة بدعم من منظمة Building Markets. وهو يؤكد على أهمية تحديد الأهداف، وإيجاد المعنى في عمل الفرد، والاحتفال بالانتصارات الصغيرة، ورعاية النظرة الإيجابية.

تستعد Fansa Group للمستقبل. إنهم يخططون لإدخال تقنيات جديدة لتعزيز الإنتاجية والصادرات. كما يقومون أيضاً بتنويع الاستثمارات لإدارة المخاطر بشكل أفضل. هدفهم؟ أن يصبح صاحب العمل الأول في تركيا والمنطقة مع المساهمة في زيادة الصادرات التركية.

### توصيات للشركات

إن دور الشركات في التكامل الاجتماعي والاقتصادي للاجئين في تركيا مهم. ويمكن تعزيز خلق سبل العيش، من خلال العمل بأجر للاجئين وأفراد المجتمع المضيف، من خلال معالجة التحديات التي ذكرتها الشركات الصغيرة والمتوسطة. تشمل الأمور التي تعوق إمكانات الشركات الصغيرة والمتوسطة الوصول المحدود إلى التمويل، وعدم الاستقرار والخسائر الناجمة عن تقلبات أسعار الصرف/العملات، والمنافسة في السوق. ومن خلال الدعم المستهدف وجهود بناء القدرات، يمكن للشركات زيادة قدرتها التنافسية وتحديد فرص جديدة لتنمية عملياتها.

### تحسين الاستعداد للاستثمار والحصول على التمويل

- من أجل تنويع مصادر التمويل الخارجي من خلال خطوط الائتمان والقروض المصرفية والتأجير وتمويل الأسهم، يجب على الشركات الصغيرة والمتوسطة تحسين امتثالها لجميع معايير التقديم والمتطلبات التنظيمية وبناء تاريخها الائتماني. تحدد أداة تسجيل الشركات الصغيرة والمتوسطة التي طورتها المنظمة الفجوات ومجالات التطوير، من أجل تمكين الشركات من تلبية معايير التقديم والمتطلبات التنظيمية، وبالتالي تحسين استعدادها للحصول على التمويل. بالإضافة إلى ذلك، تتوفر المساعدة الفنية لتعزيز الاستعداد الائتماني والاستثماري.
- تعلن بعض المنظمات والبرامج عن منح جديدة للشركات على أساس سنوي. عادةً ما يُطلب من الشركات الصغيرة والمتوسطة إعداد خطط عمل مدتها خمس سنوات يمكن استخدامها عند التقدم بطلب للحصول على خطط المنح هذه. يمكن للمساعدة الفنية تطوير قدرة الشركات على إعداد خطط الأعمال.
- تتوفر وحدات التدريب من خلال [منصة التعلم عبر الإنترنت](#) ويتم استضافتها [بشكل شخصي](#) بشكل دوري حول مجموعة من المواضيع المتعلقة بالخدمات المصرفية والحصول على التمويل.

### بناء حضور رقمي ورقمنة العمليات

- يساعد تطوير التواجد عبر الإنترنت على زيادة الرؤية. جميع الشركات التي تم التحقق منها لديها ملف تعريف في [دليل الأعمال عبر الإنترنت](#) الخاص بمنظمة Building Markets. يمكن لأصحاب الأعمال المطالبة بالقائمة وإضافة الصور وتعديل المعلومات واستخدام الصفحة كأداة تسويق مجانية.
- تتيح التجارة [الإلكترونية والتسويق الرقمي](#) للشركات الوصول إلى أسواق أكبر وأكثر تنوعاً. يمكن أن يساعد كل من التدريب الافتراضي والشخصي الشركات في التحول الرقمي.

### المشاركة في الإرشاد وجلسات المعلومات والتدريب على المناقصات

- تعمل خدمات الإرشاد على شراكة رواد الأعمال مع الخبراء الفنيين في جلسات فردية مصممة لتلبية الاحتياجات الفريدة لكل شركة.
- يتم عقد ندوات عبر الإنترنت وجلسات معلومات بشكل منتظم مع خبراء متخصصين حول مجموعة متنوعة من المواضيع، مثل اختراق السوق التركية وإدارة المشاريع افتراضياً. تحقق من [صفحة الفعاليات](#) لمعرفة المزيد.
- يتوفر التدريب الأسبوعي على المناقصات للشركات الصغيرة والمتوسطة المهمة بتعلم كيفية التقدم للمناقصات وجعل عطاءاتها أكثر تنافسية. التوجيه المباشر لتسهيل طلبات المناقصة متاح أيضاً. يمكن للشركات تصفح فرص [المناقصات المتاحة](#)، والتي يتم تحديثها يومياً.

### توصيات للشركات

إن دور الشركات في التكامل الاجتماعي والاقتصادي للاجئين في تركيا مهم. ويمكن تعزيز خلق سبل العيش، من خلال العمل بأجر للاجئين وأفراد المجتمع المضيف، من خلال معالجة التحديات التي ذكرتها الشركات الصغيرة والمتوسطة. تشمل الأمور التي تعوق إمكانات الشركات الصغيرة والمتوسطة الوصول المحدود إلى التمويل، وعدم الاستقرار والخسائر الناجمة عن تقلبات أسعار الصرف/العملات، والمنافسة في السوق. ومن خلال الدعم المستهدف وجهود بناء القدرات، يمكن للشركات زيادة قدرتها التنافسية وتحديد فرص جديدة لتنمية عملياتها.

### تحسين الاستعداد للاستثمار والحصول على التمويل

- من أجل تنويع مصادر التمويل الخارجي من خلال خطوط الائتمان والقروض المصرفية والتأجير وتمويل الأسهم، يجب على الشركات الصغيرة والمتوسطة تحسين امتثالها لجميع معايير التقديم والمتطلبات التنظيمية وبناء تاريخها الائتماني. تحدد أداة تسجيل الشركات الصغيرة والمتوسطة التي طورتها المنظمة الفجوات ومجالات التطوير، من أجل تمكين الشركات من تلبية معايير التقديم والمتطلبات التنظيمية، وبالتالي تحسين استعدادها للحصول على التمويل. بالإضافة إلى ذلك، تتوفر المساعدة الفنية لتعزيز الاستعداد الائتماني والاستثماري.
- تعلن بعض المنظمات والبرامج عن منح جديدة للشركات على أساس سنوي. عادةً ما يُطلب من الشركات الصغيرة والمتوسطة إعداد خطط عمل منتهية خمس سنوات يمكن استخدامها عند التقدم بطلب للحصول على خطط المنح هذه. يمكن للمساعدة الفنية تطوير قدرة الشركات على إعداد خطط الأعمال.
- تتوفر وحدات التدريب من خلال [منصة التعلم عبر الإنترنت](#) ويتم استضافتها [بشكل شخصي](#) بشكل دوري حول مجموعة من المواضيع المتعلقة بالخدمات المصرفية والحصول على التمويل.

تعالج Building Markets عدم المساواة في جميع أنحاء العالم من خلال تعزيز الاقتصادات الشاملة التي تعمل لصالح الجميع. نقوم بذلك من خلال فتح الفرص لأصحاب الأعمال الصغيرة - الذين يشغلون أكثر من 70٪ من الوظائف في العالم - لتغيير حياتهم ومجتمعاتهم. منذ عام 2004، جمعت Building Markets بين معرفتها المحلية العميقة وبياناتها الشاملة وشبكتها العالمية لبناء الثقة والقوة لدى أكثر من 27000 من أصحاب الأعمال الصغيرة المتأثرين بالتهميش. من تأمين 1.4 مليار دولار في العقود أو القروض إلى خلق أكثر من 74000 وظيفة بدوام كامل في الأماكن التي تشتد الحاجة إليها، تعمل منظمة Building Markets على رفع مستوى الشركات الصغيرة كمحركات للتأثير الاجتماعي الدائم والنمو الاقتصادي.

في تركيا، قامت منظمة Building Markets ببناء شبكة فريدة من نوعها تضم أكثر من 2500 شركة صغيرة ومتوسطة مملوكة لسوريين. تصل الشركات التي تم التحقق منها إلى الخدمات التي تزيد من ظهورها وتحسن أدائها وتربطها بفرص جديدة. منذ عام 2017، أدت برامجنا في تركيا إلى فوز الشركات الصغيرة والمتوسطة بأكثر من 41 مليون دولار في العقود الجديدة ورؤوس الأموال.

## هل لديك 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 الأعمال التجارية  
وإنشاء 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