

Building Markets'in Türkiye Ağındaki KOBİ'ler

KOBİ Snapshot, Ağustos 2023



1 ÖNE ÇIKANLAR

2 GÜNDEM

3 TÜRKİYE'DEKİ KOBİ AĞINA GENEL BAKIŞ

4 TÜRKİYE'DEKİ KOBİ'LERİN İŞLETME FAALİYETLERİ

5 KOBİ OPERASYONEL GÖSTERGELERİ

6 ÖRNEK DURUM

7 ÖNERİLER

8 NASIL ÇALIŞIYORUZ?

Öne Çıkanlar

Bu Snapshot, Türkiye'de faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ'ler) ağını ele almaktadır. Haziran 2023 itibarıyla Building Markets, 8 ilde 21 sektörde faaliyet gösteren 2.586 KOBİ'yi doğrulamıştır. Bunların büyük çoğunluğu (%96) Suriyelilere aittir ve Suriyelileri istihdam etmektedir. Suriyeli işletme sahipleri benzersiz zorluklarla karşılaşsa da, istihdam yaratmada önemli bir potansiyele sahiplerdir ve savunmasız toplulukları istihdam etme olasılıkları daha yüksektir. Bu, hem yeni gelenler hem de ev sahibi toplumlar için geniş ölçüde fayda sağlamaktadır.

KOBİ Snapshot'lar, kuruluşun "Bul, Geliştir, Bağla" modelinin bir parçası olarak uygulanan başlıca faaliyetlerinden biri olarak Türkiye ekibi tarafından yürütülen işletme doğrulama ve yeniden doğrulama anketleri aracılığıyla toplanan verilerin analizine dayanmaktadır. Bu anketler düzenli aralıklarla mülkiyet, işletme büyüklüğü, ithalat ve ihracat kapasitesi ve karşılaşılan zorluklar da dahil olmak üzere işletme faaliyetleri hakkında bilgi toplamaktadır. Kuruluş bu verileri kullanarak, büyüyen KOBİ ve ortak ağıyla paylaşmak üzere pazar eğilimlerini ve fırsatları belirleyebilmekte ve yerel pazarda faaliyet gösteren girişimcilerin değişen ihtiyaçlarını daha iyi anlayabilmektedir.

Aşağıdaki analiz, kuruluşun benzersiz verilerinden, içgörülerinden ve bu işletmelere erişiminden yararlanılarak oluşturulmuştur. Bu analiz, ağıdaki KOBİ'lerin faaliyet ortamına, karşılaştıkları benzersiz zorluklara ve geleceğe bakışlarına dair genel bir özet niteliğindedir. Suriyeli işletme sahipleri benzersiz zorluklarla karşılaşsalar da, istihdam yaratmada önemli bir potansiyele sahiplerdir ve savunmasız toplulukları istihdam etme olasılıkları daha yüksektir. Bu, hem yeni gelenler hem de ev sahibi toplumlar için geniş ölçüde fayda sağlamaktadır.

Bu zorluklara ve kuruluşun sunduğu hizmet ve fırsatlara dayanarak, hem işletmeler hem de alıcılar için çeşitli öneriler formüle edilmiştir. KOBİ'lerin gelişmesiyle ve özellikle yeterince temsil edilmeyen gruplar arasında daha fazla istihdam yaratılmasıyla yoksulluk azaltılabilir ve mülteciler, diğer yeni gelen gruplar ve ev sahibi toplum arasındaki sosyal uyum artabilir.

Türkiye'deki çalışmalarımız hakkında daha fazla bilgi edinmek ve diğer yayınları okumak için [buraya](#) tıklayın.

Bu anketlere katılan tüm işletmelere içtenlikle teşekkür ederiz.

Bu Snapshot, Mohannad Altay (MEAL ve Program Sorumlusu), Gamze Çubukçu (MEAL Asistanı), Basel Hariri (Danışmanlık Hizmetleri ve Finansmana Erişim Müdürü) ve Nawar Maarri'den (Program Hizmetleri Kıdemli Koordinatörü) oluşan Building Markets ekibi tarafından yapılan araştırmalara dayanmaktadır ve aynı ekip tarafından kaleme alınmıştır. Veri analizi Zonglong Chen (Veri Analizi İstatistik Uzmanı) tarafından yapılmıştır.

Gündem: Building Markets'in Türkiye Açındaki KOBİ'ler

Türkiye, dünyada en fazla sayıda Suriyeli mülteciye ev sahipliği yapan ülkedir. Şubat 2023 itibarıyla geçici koruma altındaki Suriyelilerin sayısı 3,5 milyonu aşmıştır.^[1] Suriyeli mültecilerin Türkiye'de yaşama deneyimleri, bu süreçte karşılaştıkları zorluklar ve iyileştirme planları, ilgili kurum ve kuruluşların gündeminde yer almaktadır.

Building Markets, geniş bir tedarikçi ve alıcı ağının geliştirilmesi, yeni fikirler yaratan araştırmalar ve daha fazla satış, sözleşme ve sermaye erişimi için özel olarak tasarlanmış hizmetler aracılığıyla Türkiye'deki küçük işletmeler için kapsayıcı ekonomiler inşa ediyor.

Ağımız dahilinde, Türkiye'de yerel ekonomiye aktif olarak katkıda bulunan, istihdam yaratan ve topluma hizmet eden, Suriyeli mülteciler tarafından yönetilen 2.500'den fazla küçük işletme ile çalışıyoruz. KOBİ'ler sadece ekonomik kalkınmanın değil, aynı zamanda sosyal denge ve istikrarın da en önemli aktörleridir. Değişim ve dönüşüme açıktır. Yeni piyasa koşullarına hızlı ve kolay adapte olurlar. Dünya genelindeki her üç istihdamdan ikisini KOBİ'ler oluşturmaktadır ve bu da onları istihdam sağlamakta başat konuma getirmektedir.^[2] Türkiye İstatistik Kurumu'nun son verilerine göre, Türkiye'deki işletmelerin %99,7'si KOBİ'dir ve Türkiye'deki istihdamın %71'ini KOBİ'ler yaratmaktadır.^[3]

Türkiye, 6 Şubat 2023'te meydana gelen yıkıcı depremin ardından önemli ekonomik zorluklarla karşı karşıya kalırken, girişimcilerin ve işletmelerin karşılaştığı zorlukların ele alınması, istihdam yaratmayı büyük ölçüde artırabilir ve mülteci ve ev sahibi toplumdaki daha fazla bireyi kayıtlı ekonomiye kazandırarak geçim kaynaklarını iyileştirmelerine ve ülke genelinde sosyal ve ekonomik uyuma katkıda bulunmalarına olanak sağlayabilir. Building Markets, istihdam yaratma ve Suriye krizine yönelik yardım müdahalesini yerelleştirme çalışmalarının temel bir bileşeni olarak 2016 yılından bu yana bu zorluklara çözüm üretmek ve Türkiye'deki Suriyelilere ait KOBİ'lere görünürlük ve çeşitli fırsatlar kazandırmak için çalışmaktadır.

Suriyeli KOBİ sahiplerinin Türkiye'deki çalışma deneyimleri ve kuruluşun görüşleri için lütfen bu [bağlantıya](#) tıklayın.

¹ T.C Göç İdaresi Başkanlığı.2023. "İstatistik" [Buradan](#) ulaşabilirsiniz.

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

³ TÜİK.2021. "İşgücü İstatistikleri" [Buradan](#) ulaşabilirsiniz.

Türkiye KOBİ Ağına Genel Bakış

Building Markets'in Türkiye ağındaki 2.586 KOBİ'nin %77'si mikro işletme (10'dan az çalışanı olan), %20'si küçük işletme (50'den az çalışanı olan) ve %2'si orta ölçekli işletme (250'den az çalışanı olan) olarak sınıflandırılmıştır. Ağıdaki işletmeler ağırlıklı olarak toptan/perakende (%31), imalat (%28) ve konaklama ve gıda hizmeti (%6) sektörlerinde çalışmaktadır.

İŞLETMELERİN SEKTÖRLERE GÖRE DAĞILIMI



Bu işletmeler arasında kadın istihdamı nispeten düşüktür. İşletmelerin yaklaşık %36'sı en az bir kadını tam zamanlı olarak istihdam ederken, yalnızca %3'ü en az bir kadını yarı zamanlı olarak istihdam etmektedir. Öte yandan, 211 işletme (işletmelerin %8,2'si) en az bir kadın işletme sahibi olduğunu bildirmiştir.

İşletmelerin yarısından fazlası (%58) son altı ay içinde uluslararası bir müşterisi olduğunu belirtmiştir. Ağıdaki işletmelerin birincil faaliyet dili Arapça (%92) olmakla birlikte, işletmelerin yaklaşık üçte birinde (%28) Türkçe konuşan bir kişi ve yarısından fazlasında İngilizce konuşan bir kişi (%55) istihdam edilmektedir. Kadınların sahip olduğu işletmeler arasında İngilizce konuşan birini istihdam edenlerin oranı %68 olup bu oran ağına geri kalanından daha yüksektir.

GELECEK 6 AY İÇİNDE KARŞILAŞILABİLECEK EN BÜYÜK ZORLUKLAR



Türkiye'deki KOBİ'lerin İşletme Faaliyetleri



İşletmeler ortalama 136.000 ABD dolarının üzerinde kredi aramaktadır.



Ağdaki işletmelerin yalnızca %1,8'i geçmişte resmi bir kredi almıştır, ancak %53'ü kredi almakla ilgilenmektedir.



Yaklaşık %41'i bir yatırımcı veya iş ortağı bulmak konusuna ilgi göstermektedir.



İşletmelerin yaklaşık yarısı (%49) önümüzdeki 6 ay içinde kârlarının artacağına inanıyor. İşletmelerin yalnızca %2'si düşüş bekliyor.



İşletmelerin çoğu toplam personel sayılarının önümüzdeki 6 ay içinde artacağına %43 veya aynı kalacağına %47 inanıyor.



Döviz kuru ve devalüasyon sorunları işletmelerin %24'ü tarafından bildirilmiş olup en büyük zorluk olarak öne çıkmaktayken, finansmana erişim zorluğu ise işletmelerin %18'i tarafından bildirilerek ikinci en büyük zorluk olarak görülmektedir.



İşletmelerin çoğunun (%69) önümüzdeki 12 ay için bir iş planı mevcuttur.



İşletmeler en çok satış/pazarlama ve stratejik pazarlama %20, satış yönetimi %9, satın alma veya ihale %8 ile ilgili bir eğitim oturumuna katılmak istediklerini bildirmiştir.



İşletmelerin çoğu %53 gelecekte eğitimlere katılmaya ilgi duyduklarını belirtiyor.

OECD'nin son enflasyon [raporuna](#) göre, Türkiye'deki enflasyon Temmuz 2023'te yıllık %79'a ulaşarak dünyadaki en yüksek enflasyon oranı haline gelmiştir. Ağımızdaki KOBİ'lerin önümüzdeki altı ay içinde yaşanacağını öngördükleri en büyük sorun ise döviz kuru sorunudur.

KOBİ Operasyonel Göstergeleri



Ağıdaki işletmelerin ortalama 7,8 tam zamanlı çalışanı ve 0,8 yarı zamanlı çalışanı vardır.



İşletmelerin yaklaşık %36'sı en az bir kadını tam zamanlı olarak çalıştırıyor.



İşletmelerin çoğunun (%85) başka şubesi bulunmamaktadır.



İşletmelerin çoğu (%80) tedarikçilerine 30-60 gün içinde ödeme yapmaktadır.

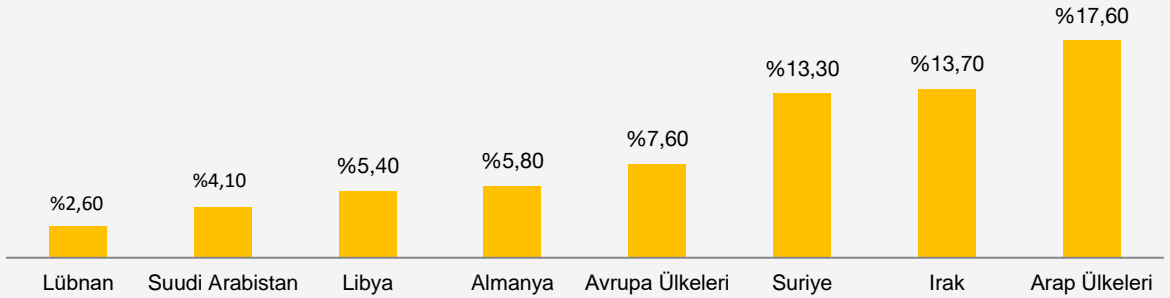


İşletmelerin yarısından fazlası (%52) ihalenin ne olduğunu biliyor, ancak sadece %9'u daha önce bir ihale için teklif vermiş.



İşletmelerin yarısından fazlası (%52) ihalenin ne olduğunu biliyor, ancak sadece %9'u daha önce bir ihale için teklif vermiş.

SON ALTI AYIN EN ÇOK İHRACAT YAPILAN NOKTALARI



Örnek Durum İncelemesi - Fansa Group

Hussam Bey'in hareketli yıllar olan 1990'larda Suriye'de inşaat sektöründe faaliyet gösteren babası tarafından kurulan [Fansa Group](#)'un köklerine doğru bir yolculuğa çıkalım. Bugün ikinci kuşak sahibi olarak Hussam Bey'in liderliğindeki şirket, Türkiye'nin İzmir kentine taşındı. Burada, büyüme ve inovasyonun damga vurduğu yolculuklarında yeni bir sayfa açarak üretim alanına girdiler.



Fansa Gropu'un erişim alanı Türkiye, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri'ne kadar uzanıyor. Türkiye'deki odak noktaları kağıt mendil üretimi iken, Suudi Arabistan'da altyapı ve kağıt mendil dönüşümü alanlarında faaliyet gösteriyorlar. Dinamik BAE'de ise Dubai'deki Pink Mood Güzellik Kliniği ile yaratıcılığı kucaklıyorlar. Bu girişimler toplu olarak yaklaşık 300 kişilik istihdam yaratıyor ve ekonomilere anlamlı bir katkı sağlıyor.

Fansa Group'un yolculuğu Building Markets'in desteğiyle ilham verici bir hal aldı. İşletme incelemeleri ve stratejik planlama sayesinde büyüme için yeni kapılar açıldı. Building Markets, Fansa Group'un geliştirme ekibinin ilerletici bir güce dönüşmesine yardımcı oldu.

Fansa Group, uzman görüşlerinin rehberliğiyle, kullanamadığı potansiyelini keşfetti. Bu rehberlik, danışmanlık hizmetleri ve yatırım tanıtımına kadar uzandı ve ambalaj kağıdı üretiminde yeni girişimlerin önünü açtı.

Hussam Bey'in sözleriyle “Satışlar %25 gibi etkileyici bir oranda artarak 3 milyon ABD dolarını aştı; bu büyüme 12'den fazla kişi için yeni iş fırsatı yarattı ve işletme sınırlarının ötesinde de olumlu bir etki oluşturdu.”

Özellikle bir proje, iş birliğinin gücünü gözler önüne serdi. Türk ortaklarla bir araya gelerek, catering sektörü gibi birçok sektörde kullanılan ve deri ürünler gibi çeşitli ürünlerde dolgu malzemesi olarak işlev gören yüksek gramajlı bir ambalaj kağıdı türü olan gri karton üretimine giriştiler ve ekip çalışmasının büyümeyi nasıl destekleyebileceğini ve yeni olasılıkların önünü nasıl açabileceğini gösterdiler.

Fansa Group'un iş geliştirme biriminin yeniden yapılandırılması bu başarıda önemli bir rol oynadı. Müşteri segmentasyonundan stratejilerin rafine edilmesine, fiyatlandırma ve promosyon yaklaşımlarının oluşturulmasına kadar, satış hunisi hem yerel hem de ihracat pazarlarını kapsayacak şekilde genişletildi. Üretim alanında, özellikle belirli uzmanlık becerilerine olan yüksek talep nedeniyle doğru yetenekleri bulma konusunda zorluklar ortaya çıkmakta.

Örnek Durum İncelemesi - Fansa Group

Türkiye modern teknolojiyi benimseme konusunda övgüye değer adımlar atmış olsa da, Hussam'a göre “Türkiye'nin kaydettiği ilerleme övgüye değer, ancak ilerleme için her zaman alan var. Ülkedeki bazı üreticiler eski yöntemlere güvenmeye devam ediyor ve bu da küresel rekabette zorluklara yol açabiliyor.”

Tedarik zincirini anlamak bir hikayenin parçalarını bir araya getirmek gibi olabilir. Birçok üretici için her şeyin nereden geldiğini ve nereye gittiğini bilmek önemlidir. Bu durum, tedarikçilerin her şeyi takip edebilecek güzel sistemlere sahip olmayan küçük işletmeler olduğu durumlarda özellikle ilginç olabilir.

Hussam, gelecekte Fansa Group'un verimlilik için yeni teknolojilere öncülük etmesini ve dayanıklılık için yatırımları çeşitlendirmesini öngörüyor. “Amacımız, Türk ihracatına katkıda bulunurken büyümeyi besleyen en iyi işveren olmaktır.”

Hussam, girişimci dostlarına verdiği tavsiyelerde, iş dünyasında başarı için gereken önemli niteliklerin altını çiziyor. Cesaret, heves ve sıkı çalışma temeli oluştururken, kendini işine adanmış profesyonellerden oluşan bir ekip ise kolektif uzmanlığı masaya taşıyor.

Bu yolculuğun merkezinde açık ve ikna edici bir vizyon yer alıyor. Bu vizyon sadece işletmenin yoluna rehberlik etmekle kalmıyor, aynı zamanda ekip arasında birlik duygusunu teşvik ederek onları vizyonun gerçekleştirilmesine katkıda bulunmaya istekli hale getiriyor.

Günlük rutine gelince, sağlıklı bir dengenin korunması kilit önem taşıyor. Kaliteli dinlenme, öz farkındalık ve etkili delegasyon, girişimcinin ayaklarının yere basmasını sağlar. Hussam'ın yolculuğu, Building Markets'in desteğiyle öğrendiği delegasyon ve kurumsal yönetişimin değerini öğretti. Hussam, hedef belirlemenin, işinde anlam bulmanın, küçük başarıları kutlamanın ve olumlu bir bakış açısını geliştirmenin önemini vurguluyor.

Fansa Group gelecek için hazırlık yapıyor. Verimliliği ve ihracatı artırmak için yeni teknolojiler sunmayı planlıyorlar. Ayrıca riskleri daha iyi yönetmek adına yatırımlarını çeşitlendiriyorlar. Hedefleri ne? Türkiye'nin ve bölgenin en iyi işverenlerinden biri olmak ve Türkiye'de ihracatın artmasına katkıda bulunmak.

Öneriler

İşletmeler için Öneriler

Türkiye'deki mültecilerin sosyal ve ekonomik entegrasyonunda işletmelerin rolü önemlidir. Mülteciler ve ev sahibi toplum üyeleri için sabit ücretli istihdam yoluyla geçim kaynaklarının yaratılması, KOBİ'ler tarafından belirtilen zorluklara çözüm üretilmesiyle geliştirilebilir. KOBİ'lerin potansiyellerini kısıtlayan hususlar arasında finansmana sınırlı erişim, döviz kuru dalgalanmalarından kaynaklanan istikrarsızlık ve kayıplar ile pazar rekabeti yer almaktadır. Hedeflenen destek ve kapasite geliştirme çabaları ile işletmeler, rekabet güçlerini artırabilir ve faaliyetlerini büyütmek için yeni fırsatlar belirleyebilirler.

Yatırım Hazırlığını ve Finansmana Erişimi İyileştirin

- Kredi marjları, banka kredileri, leasing ve öz sermaye finansmanı yoluyla dış finansman kaynaklarını çeşitlendirmek için KOBİ'lerin tüm başvuru kriterlerine ve yasal gerekliliklere uyum konusunda gelişmeleri ve kredi geçmişi oluşturmaları gerekir. Kuruluş tarafından geliştirilen KOBİ puanlama aracı, işletmelerin başvuru kriterlerini ve mevzuat gereklilikleri karşılamalarını sağlamak ve böylece finansmana erişmeye hazır olma durumlarını iyileştirmek için boşlukları ve geliştirilmesi gereken alanları belirler. Ayrıca, kredi ve yatırım hazırlığını geliştirmek için teknik destek sağlanmaktadır.
- Bazı kuruluşlar ve programlar yıllık olarak işletmelere yeni hibeler duyurur. KOBİ'lerin genellikle bu hibe programlarına başvururken kullanabilecekleri beş yıllık iş planları hazırlamaları gerekmektedir. Teknik destek, işletmelerin iş planı hazırlama kapasitelerini geliştirebilir.
- [Online Eğitim Platformu](#) bünyesinde eğitim modülleri sunulmaktadır ve bankacılık ve finansmana erişimle ilgili çeşitli konularda periyodik olarak [yüz yüze](#) eğitimler düzenlenmektedir.

Dijital Bir Varlık Oluşturun ve Operasyonları Dijitalleştirin

- Çevrim içi varlık geliştirmek, görünürlüğü arttırmaya yardımcı olur. Doğrulanmış tüm işletmelerin Building Markets'in [Çevrim İçi İşletme Rehberi](#)'nde bir profili vardır. İşletme sahipleri kayıt açabilir, fotoğraf ekleyebilir, bilgileri düzenleyebilir ve sayfayı, pazarlama için ücretsiz bir araç olarak kullanabilir.
- E-ticaret ve dijital pazarlama, işletmelerin daha büyük ve daha çeşitli pazarlara erişmesine olanak tanır. Hem [sanal](#) hem de [yüz yüze](#) eğitimler işletmelere dijital dönüşüm konusunda yardımcı olabilir.

Mentorluk Programına, Bilgilendirme Oturumlarına ve İhale Eğitimlerine Katılın

- Mentorluk hizmetleri, her işletmenin kendine özgü ihtiyaçlarını karşılamaları için tasarlanmış bire bir oturumlar gerçekleştirmek üzere teknik uzmanlarla girişimcileri eşleştirir.
- Türkiye pazarına girmek ve projeleri sanal olarak yönetmek gibi çeşitli konularda bu konuların uzmanlarıyla düzenli aralıklarla web seminerleri ve bilgilendirme oturumları düzenlenir. Daha fazla bilgi için [etkinlikler web sayfasına](#) göz atın.
- İhalelere nasıl başvuracaklarını ve tekliflerini nasıl daha rekabetçi hale getireceklerini öğrenmek isteyen KOBİ'ler için haftalık ihale eğitimleri mevcuttur. İhale başvurularını kolaylaştırmak için doğrudan rehberlik hizmeti de verilmektedir. İşletmeler, günlük olarak güncellenen mevcut [ihale fırsatlarına](#) göz atabilir.

Alıcılarla Ağ Oluşturma Faaliyetlerine Dahil Olun

- Alıcıları ağdaki nitelikli ve ilgili tedarikçilerle buluşturmak amacıyla sektöre özgü yüz yüze ve sanal ağ oluşturma etkinlikleri düzenlenir. Etkinlikler, kuruluşun [web sitesinde](#) ve [sosyal medya kanallarında](#) düzenli olarak duyurulmaktadır.
- Etkinliklere ek olarak, KOBİ'ler doğrudan eşleştirme ve şirkete özel eşleştirme raporları aracılığıyla ilgili alıcılarla bağlantı kurabilir. Daha fazla bilgi için [çağrı merkeziyle](#) iletişime geçin!

Alıcılar için Tavsiyeler

Tedarikçileri Çeşitlendirin ve Kadınlara Ait İşletmeleri Dahil Edin

- Building Markets ağındaki KOBİ'ler çok çeşitli mal ve hizmetler sunmaktadır. Alıcılar, tedarikçi çeşitliliği stratejilerinin bir parçası olarak mültecilere ait işletmelerle çalışabilir. [Çevrim İçi İşletme Rehberi](#) aracılığıyla alıcılar, işletmeler arasında mülkiyete göre (örneğin kadınlara ait, mültecilere ait) ve konuma göre arama yapabilirler. Talep üzerine özel eşleştirme raporları hazırlanabilir.
- Mültecilere ve kadınlara ait işletmelerle yakın ilişkileri olan STK'lar, savunuculuk kuruluşları, yerel odalar ve diğer kuruluşlar, Building Markets satın alma webinarlarına katılarak tedarikçi gelişimini ve uyumluluğunu destekleyebilirler.

Nasıl Çalışıyoruz:

Building Markets, herkes için çalışan kapsayıcı ekonomileri geliştirerek dünya genelindeki eşitsizliği hedef almaktadır. Bunu, dünyadaki istihdamın %70'inden fazlasını sağlayan küçük işletme sahiplerinin yaşamlarını ve toplumlarını dönüştürmeleri için fırsatlar yaratarak yapıyoruz. 2004 yılından bu yana Building Markets, marjinalleşmeden etkilenen 27.000'den fazla küçük işletme sahibine güven ve güç kazandırmak için derin yerel bilgisini, kapsamlı verilerini ve küresel ağlarını birleştirdi. Building Markets, 1,4 milyar dolarlık sözleşme veya kredi sağlamaktan, en çok ihtiyaç duyulan yerlerde 74.000'den fazla tam zamanlı istihdam yaratmaya kadar çeşitli şekillerde, küçük işletmeleri kalıcı sosyal etki ve ekonomik büyümenin motorları olarak öne çıkarıyor.

Building Markets, Türkiye'de Suriyelilere ait 2.500'den fazla KOBİ'den oluşan benzersiz bir ağ kurdu. Doğrulanmış işletmeler, görünürlüklerini artıran, performanslarını iyileştiren ve onları yeni fırsatlara bağlayan hizmetlere erişebiliyor. 2017'den bu yana, Türkiye'deki programlarımız KOBİ'lerin 41 milyon doların üzerinde yeni sözleşme ve sermaye kazanmasını sağladı.

Türkiye'de faaliyet gösteren küçük bir işletme misiniz?

Görünürlüğü Arttırın



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