

Küçük İşletmelere Destek Hizmetleri: İşin Büyümesini ve İstihdam Yaratmayı Sağlayan Nedir?

Kobi Snapshot, Mayıs 2024



1 ÖNE ÇIKANLAR

2 YAKIN PLAN

3 TİCARİ İŞLEMLERİ ARTAN KOBİ'LERDEN ALINAN DERSLER

4 BUILDING MARKETS TÜRKİYE PROGRAM HİZMETLERİ HAKKINDA

5 ÖRNEK DURUM

6 ÖNERİLER

7 NASIL ÇALIŞIYORUZ

Öne Çıkanlar

Snapshot'ın bu sayısında, Building Markets'ın Türkiye'de farklı hizmetler sunma deneyiminden yararlanarak, küçük ve orta ölçekli işletmelere (KOBİ'ler) yönelik etkili iş destek hizmetleri hakkında içgörüler paylaşmak üzere tasarlanmıştır. Sürdürülebilir büyümenin en iyi nasıl teşvik edileceğine dair kapsamlı bir bakış açısı sunmak için ihale dağıtımı, ihracat desteği, mentorluk, eğitim, finansmana erişim ve ağ oluşturma ve eşleştirme etkinliklerinin etkisi değerlendirilmektedir. Amaç, etkili stratejiler hakkında ortak bir anlayış geliştirmek ve KOBİ'lerin ilerlemesine destek veren paydaşlar arasında işbirliğine dayalı bir bilgi alışverişini teşvik etmektir.

KOBİ'lerin anlık resmini sunan Snapshot'lar, kuruluşun Türkiye ekibi tarafından yürütülen, “Bul, Geliştir, Bağlantı Kur” modeli kapsamında uygulanan başlıca faaliyetlerden biri olan işletme doğrulama ve yeniden doğrulama anketleri aracılığıyla toplanan nicel ve nitel verilere dayanmaktadır. Bu araştırmalar, sahiplik bilgileri, kurumsal büyüklük, ithalat-ihracat kabiliyetler ve operasyonel zorluklar gibi işletmelerin çeşitli yönleri hakkında rutin olarak veri toplayarak işletmelerin özelliklerine ve operasyonlarına kapsamlı bir genel bakış sağlar. Ayrıca, bu Snapshot aynı zamanda program izleme ve değerlendirme verilerinden yararlanır ve kuruluşun çeşitli girişimlerinden gözlemlenen geri bildirimleri, sonuçları ve etkileri dahil ederek içgörülerini daha da zenginleştirir. Bu çok boyutlu yaklaşım, Building Markets'ın pazardaki eğilimleri tespit etmesine, yerel pazardaki girişimcilerin dönüşen ihtiyaçlarını daha iyi anlamasına ve fırsatları ve önerileri büyüyen KOBİ ve ortaklar ağıyla paylaşmasına olanak tanır.

Building Markets, 2018'den bu yana Türkiye'deki mülteci ve ev sahibi topluluklara ait işletmeleri destekleyen bir dizi hizmet sunmaktadır. Bugüne kadar 3.000'i aşkın KOBİ'den oluşan bir İş Rehberi oluşturduk, ihaleler Rehberimizde 7.500'den fazla fırsatı dağıttık ve yayınladık ve 2.000'e yakın KOBİ'ye eğitim verdik ve mentorluk yaptık. Building Markets tarafından yayınlanan pazar araştırması ürünleri, mültecilerin ekonomik katkılarını daha iyi anlamak ve Türkiye'de ekonomik kalkınma yoluyla sosyal uyumu teşvik etme fırsatlarını belirlemek için bir kanıt temeli oluşturmaktadır. Building Markets faaliyetlerine katılan işletmeler, 50 milyon ABD dolarının üzerinde yeni iş fırsatı kazandı ve Türkiye genelinde 4.000'den fazla tam zamanlı işe eşdeğer (FTE) iş yaratılmasına veya sürdürülmesine yardımcı oldu.

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

Bu anket çalışmalarına katılan tüm işletmelere içtenlikle teşekkür ederiz.

Bu Snapshot, Mohannad Altay (MEAL ve Program Sorumlusu), Gamze Çubukçu (MEAL Asistanı) ve Navar Maarri (Program Hizmetleri Kıdemli Koordinatörü) dahil olmak üzere Building Markets ekibi tarafından araştırılmış ve yazılmıştır. Verilerin analizi Zonglong Chen (Veri Analizi İstatistikçisi) tarafından yapılmıştır.



Bu proje, Amerika Birleşik Devletleri'nin bir armağandır.

KOBİ'ler, ekonomik kalkınmayı sağlamada ve küresel olarak yeni iş fırsatları yaratmada kilit oyuncularındır.^[1] Türkiye'de KOBİ'ler tüm işletmelerin %99,7'sini temsil etmekle birlikte, toplam istihdamın %70,6'sını oluşturmakta ve bu da daha fazla istihdam artışı ve ekonomik katkı için önemli bir potansiyele sahip olduklarına işaret etmektedir.^[2]

Bu potansiyelden yararlanmak için Türkiye, KOBİ'lerin büyümesini teşvik etmeyi amaçlayan bir kalkınma planı hazırlamıştır. Plan, KOBİ'ler için finansmana erişimlerini, kurumsal gelişimlerini ve odaklanmış politikalar yoluyla operasyonel verimliliklerini artırmak gibi özel hedefler ortaya koymaktadır. Bu politikalar, inovasyon, ölçek ve tedarik zinciri optimizasyonu kapasitelerini artırmaya odaklanarak KOBİ'lerin ve girişimcilerin benzersiz ihtiyaçlarını karşılamak üzere tasarlanmıştır. Ana hedef, KOBİ'lerin değer zincirlerinde daha güçlü bir konum elde etmelerini sağlamak, böylece ekonomik büyüme ve istihdama katkılarını artırırken aynı zamanda ihracat, inovasyon ve rekabet edebilirlik düzeylerini artırmaktır.^[3]

Bununla birlikte, Türkiye, yaklaşık 3,2 milyon gibi önemli sayıda Suriyeli mültecinin varlığı nedeniyle benzersiz bir zorlukla karşı karşıyadır.^[4] Başlangıçta entegrasyon ve kaynak sıkıntısı yaratan bu mülteciler, ülkenin KOBİ sektörü için de önemli bir fırsat teşkil etmektedir. Etkili entegrasyon politikaları ile mülteciler ekonomi için önemli varlıklara dönüşebilir, talebi artırarak ve yerel iş ortamına çeşitli beceriler ve girişimcilik coşkusu getirerek büyümeyi canlandırabilir.

Bu durum, büyük bir mülteci nüfusuna ev sahipliği yapmanın faydalarını en üst düzeye çıkarma konusunda, destekleyici politikaların oynadığı kritik rolün altını çizmektedir. Mülteciler ev sahibi topluma asimile oldukça, tüketimleri artmakta ve gıda, giyim, barınma ve ulaşım dahil olmak üzere geniş bir mal ve hizmet yelpazesine olan talebi artırmaktadır. Talepteki bu artış, işletmelerin genişlemesini teşvik edebilir ve istihdam fırsatları yaratarak yerel girişimcilere ve işgücüne yardımcı olabilir. Ayrıca, mültecilerin getirdiği çeşitli beceri ve deneyimler, inovasyon ve girişimciliğe yol açarak ekonomik dinamizmi ve dayanıklılığı artırabilir.^[5] Sonuç olarak, ev sahibi topluluklar mülteci nüfusunun potansiyelini benimseyerek bölgenin sosyoekonomik manzarasını zenginleştirebilir ve ani bir mülteci akınının getirdiği zorlukları ekonomik bir güç kaynağına dönüştürebilir.

Bu bağlamda, Building Markets Türkiye ve benzerleri gibi girişimler, mülteci ve ev sahibi topluluklara ait işletmelerin, bunların çalışanlarının ve destekledikleri hanelerin dayanıklılığını ve büyümesini kolaylaştırmada çok önemli bir rol oynamaktadır. Benzersiz verilerden, sağlam ağlardan ve stratejik ortaklıklardan yararlanan BuMa, sürdürülebilir ekonomik büyümeyi desteklemektedir. Arapça, İngilizce ve Türkçe dillerinde hayati hizmetler sunan merkez, hızlı topluluk desteği ve yeniden inşa ve istihdam yaratma gibi uzun vadeli toparlanma çabaları için çok önemli olan mültecilerin ve küçük işletmelerin potansiyelini ortaya çıkarmaktadır. BuMa'nın kapsamlı desteği, bu işletmelerin daha kapsayıcı bir ekonomiye doğru gelişerek büyümesini sağlar.

1 KOSGEB. 2024. "Stratejik Plan." [Buradan](#) erişilebilir.

2 Türkiye İstatistik Kurumu. 2023. "Küçük ve Orta Ölçekli İşletme." [Buradan](#) erişilebilir.

3 Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı. 2024. "On İkinci Kalkınma Planı." [Buradan](#) erişilebilir.

4 Göç İdaresi Başkanlığı. 2024. "Geçici Koruma." [Buradan](#) erişilebilir.

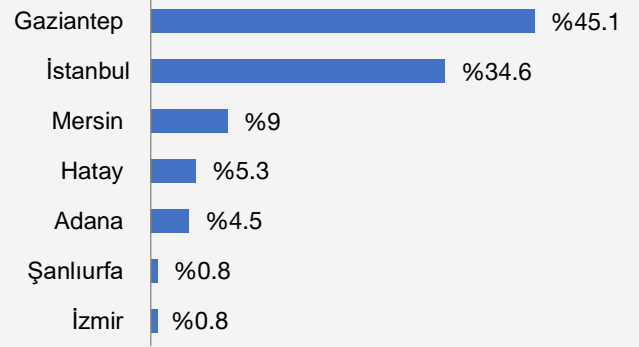
5 Dünya Bankası. 2023. "Mültecilerin Ev Sahibi Topluluklar Üzerindeki Etkisine İlişkin Teori ve Kanıtlar." [Buradan](#) erişilebilir.

Ticari İşlemleri Artan KOBİ'lerden Alınan Dersler

Farklı iş destek hizmetlerinin, KOBİ'lerin geliri ve istihdam yaratması üzerindeki katma değerini ve etkisini anlamak için, burada başarılı işlemlerinin ve istihdam yaratmalarının Building Markets'ın bir veya daha fazla hizmetine katılmaları sayesinde mümkün olduğunu söyleyen işletmelerin şirket özelliklerini ve demografik bilgileri paylaşıyoruz. Son altı yılda ağımızdaki KOBİ'ler, değeri 50 milyon ABD doları olan toplam 761 işlem kazandı. Bu işlemler, 4.000'den fazla tam zamanlı işe eşdeğer işin yaratılması ve sürdürülmesiyle sonuçlandı.

Kobilerin Faaliyet Gösterdiği İller

İşlemleri kazanan bu işletmeler arasında en büyük üç sektör imalat (%31), toptan ve perakende (%23) ile mesleki bilimsel teknik faaliyetlerdir⁶ (%12). Bu işletmeler ağırlıklı olarak Gaziantep (%45), İstanbul (%35) ve Mersin'de (%9) bulunmaktadır. Ankete katılan firmaların %68'i mikro işletmeler (<10 çalışan), %28'i küçük işletmeler (<50 çalışan) ve %5'i orta ölçekli işletmelerdir (<250 çalışan). Büyük çoğunluğu (%93) Suriyelilere aittir ve Suriyelileri istihdam etmektedir.

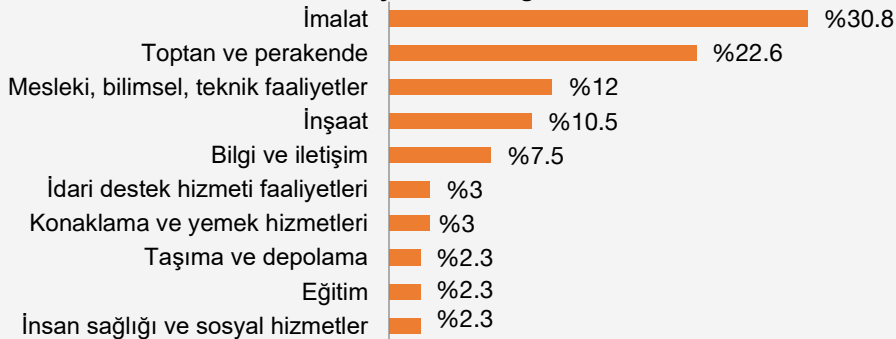


Arapça konuşanlara ek olarak, işletmelerin çoğunda Türkçe konuşan bir kişi (%95) ve İngilizce konuşan bir kişi (%80) istihdam edilmektedir. İşletmelerin yaklaşık %54'ü en az bir kadını tam zamanlı/yarı zamanlı olarak istihdam etmektedir. Öte yandan, işletmelerin %10'u en az bir kadın işletme sahibinin olduğunu bildirmiştir.

Bu işletmelerin yaklaşık %74'ünün son altı ay içinde uluslararası bir müşterisi olmuştur ve bu işletmelerin yaklaşık %70'i mal veya hizmet ihraç ettiklerini bildirmiştir. Bu işletmeler genellikle ekonomi hakkında olumlu bir bakış açısına sahiptir; işletmelerin %42'si önümüzdeki altı ay içinde kârlarının artmasını ve %57'si kârlarının aynı kalmasını beklemektedir. Aynı şekilde, işletmelerin %40'ı önümüzdeki altı ay içinde personelini artırmayı beklemekte ve %58'i personel sayısını aynı seviyede tutmayı planlamaktadır. İşletmelerin yarısından fazlası (%60) tedarikçilerine 30 gün içinde ödeme yapmaktadır.

Ankete katılan işletmelerin yarısı eğitime katılmakla ilgilendiğini ifade etmiştir. Bu eğitim türleri arasında, satış operasyonlarını ve müşteri ilişkileri yönetimini geliştirmeyi amaçlayan satış yönetimi; pazar analizi ve risk değerlendirmesi yoluyla projenin uygulanabilirliğini değerlendirmek için tasarlanmış olan, yeni projelere yönelik fizibilite çalışmaları ve bütçeleme ve stratejik planlamada temel konular ile finansal okuryazarlığı desteklemeye odaklanan muhasebe ve finansal yönetim yer almaktadır. Bu tür eğitimler, operasyonel verimliliği artırmak, bilinçli kararlar almak ve finansal sürdürülebilirliği sağlamak isteyen KOBİ'ler için yararlıdır zira böylece topluluk içinde görünürlüklerini ve uzun vadeli başarılarını pekiştirmektedirler.

Kobilerin Faaliyet Gösterdiği Sektörler



⁶ Bu sektör, uzmanlaşmış mesleki, bilimsel ve teknik faaliyetleri içermektedir. Bu faaliyetler yüksek derecede eğitim gerektirir ve kullanıcılara uzmanlık bilgisi ve becerileri sunmaktadır.

Ticari İşlemleri Artan KOBİ'lerden Alınan Dersler



İşletmelerin yalnızca %6,8'i geçmişte resmi bir kredi almıştır, ancak %55'i bir kredi almayı düşünmektedir.



Ortalama olarak, işletmeler yaklaşık 132.871 ABD Doları tutarında kredi istemektedir.



Yaklaşık %37'si bir yatırımcı veya iş ortağı bulmayı düşünmektedir.



Çoğu işletmenin (%87) önümüzdeki 12 ay için bir iş planı bulunmaktadır.

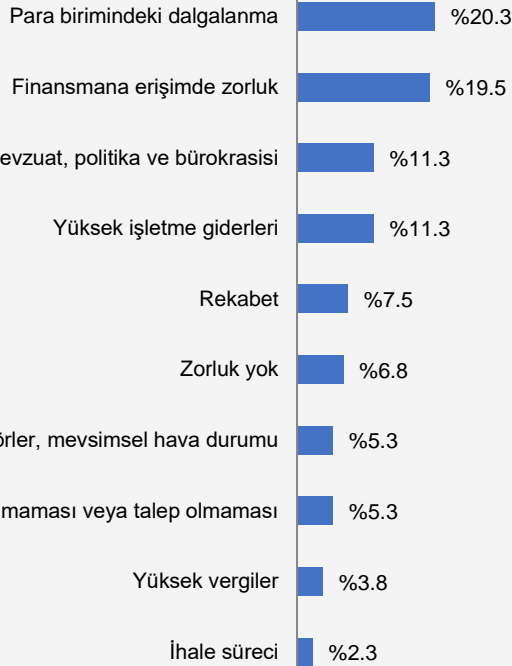


İşletmelerin çoğunun (%80) ek şubeleri bulunmamaktadır.



İhrac edilen malların varış noktası Arap (%30) ve Avrupa (%19) ülkelerini, Suriye'yi (%17) ve Irak'ı (%11) kapsamaktadır.

Önümüzdeki 6 Ay İçinde İşlem Kazanan İşletmeler için En Büyük Zorluklar



İşlem kazanan işletmelerin karşılaştığı önemli zorlukları gidermek için odaklanmış bir yaklaşım gereklidir. Birincil engel, önemli bir finansal zorluk teşkil eden kurdaki dalgalanma ve ardından finansmana erişimde zorluklardır. Bu sorunların giderilmesi için, işletmelerin bu ekonomik engellere rağmen yol alabilmelerini ve geliştirmelerini sağlayan finansal istikrarı ve sermayeye erişimi artırmaya yönelik hedefli finansal destek ve stratejiler gereklidir.

Türkiye'de yüksek döviz kurları fiyatların yükselmesine neden olmaktadır. Küresel finansal değişimler ve değişen risk görünümüleri döviz kurlarını istikrarsız hale getirerek tahminleri zorlaştırmaktadır. Bununla birlikte, Türkiye'nin sıkı mali politikaları, iyileşmelerin devam etmesi halinde liranın istikrara kavuşmasına yardımcı olabilir.^[7]

KOSGEB'in önümüzdeki 4 yıllık planına^[8] göre, KOBİ'lerin finansal destek konusunda beklentileri yüksek. KOSGEB, mali yardım sağlamak için hem yerel kurum ve kuruluşlarla hem de Dünya Bankası ve JICA gibi uluslararası kuruluşlarla işbirliği yapmaktadır. KOBİ'lerin ihtiyaç ve beklentilerinin karşılanması için önümüzdeki dönemlerde finansmana erişimin kolaylaştırılmasına yönelik çalışmaların sürdürülmesi elzemdir.

7 Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası. 2023. "Enflasyon Raporu 2023-IV"e [buradan](#) ulaşabilirsiniz.

8 KOSGEB. 2024. "Stratejik Plan." [Buradan](#) erişilebilir.

Building Markets Türkiye Hizmetleri Hakkında

Building Markets Türkiye, bünyesindeki KOBİ'lerin istihdam yaratmalarını ve kapasitelerini geliştirmelerini desteklemeyi amaçlayan bir dizi hizmet sunmaktadır. Bu hizmetler hem Suriyeli mültecilere hem de ev sahibi topluluklara ait KOBİ'lere hitap ederek büyüme fırsatlarını ve dayanıklılığı güçlendirmektedir. Bu bölümde, sunduğumuz hizmet türlerini çıkarmakta ve ilgili paydaşları, KOBİ'leri güçlendirmeye yönelik programların karar verme ve uygulama süreçlerinde destekleyebilecek içgörülerini paylaşmaktayız.



İhale Dağıtım Hizmetleri: Bu hizmet, İhale Fırsatları sayfasında ihale fırsatları ve teklifler hakkında bilgiler paylaşmaktadır. Bu, tedarikçilerin pazarlara daha kolay girmesine ve yaygın bir iş zorluğunun üstesinden gelmesine yardımcı olmaktadır. Haftalık Satın Alma eğitimimiz ve Web Semineri Serimiz, KOBİ'lere, ihale süreçlerine etkin bir şekilde nasıl katılacakları konusunda eğitim vermektedir. Bu oturumlar, satın alma prosedürlerinin derinlemesine anlaşılmasını sağlayarak KOBİ'lerin karlı sözleşmeleri nasıl güvence altına alacaklarını öğrenmelerine yardımcı olmaktadır. İhale Videoları, her oturumda stratejik yöntemleri ve ihale dinamiklerini açıklamaktadır. Bu seriye katılmak, hızla değişen satın alma alanında KOBİ'lerin rekabet gücünü artırabilir.

- 28.563.000 ABD doları tutarında işleme aracılık edildi.
- 7.500'den fazla ihale fırsatı dağıtıldı ve yayınlandı.
- 931 ihale başvurusu desteklendi.

Ekibin toplam 28.563.000 ABD Doları tutarındaki işlemleri kolaylaştırması, işletmeleri fırsatlarla buluşturmadaki etkinliğini göstermektedir. Ayrıca 7.500'den fazla ihale fırsatı dağıtarak ve yayınlarak potansiyel projelere yaygın erişim sağlamışlardır. Ek olarak, 931 ihale başvurusuna destek vermeleri, işletmelerin ihale alma sürecini kolaylaştırmaktadır.

Mentorluk ve Danışmanlık Hizmetleri: Danışmanlık hizmetleri, operasyonel verimlilik, mevzuata uygunluk ve pazar bilgilerinin yayılması gibi kilit alanlara odaklanarak KOBİ'lerde büyümeyi teşvik etmek için tasarlanmıştır. Bu hizmetler, KOBİ'lerin yeteneklerini geliştirmek için devlet destek programlarından yararlanma konusunda ustadır ve özellikle kadın girişimcilerin pazarda kalmalarına ve başarılı olmalarına yardımcı olmak için desteklenmesine vurgu yapmaktadır. KOBİ'lerin her biri, uzman mentorlar ve işletme yöneticileriyle ilgili verileri işbirliği içinde analiz ettikleri ve pazar sürdürülebilirliğinin ortak hedefi doğrultusunda çalıştıkları kişiselleştirilmiş oturumlardan yararlanır.

- 13.000.000 ABD Doları tutarında işlem olanağı sağlandı.
- 750 KOBİ'ye mentorluk yapıldı.

Mentorluk ve danışmanlık hizmetleriyle 750 küçük işletmeye mentorluk verildi. Ayrıca program, 13.000.000 ABD Doları tutarında işlem yapılmasını sağlayarak KOBİ'lerin iş anlaşmalarını güvence altına almalarına yardımcı olmadaki etkinliğini gösterdi.

İhracat Geliştirme Hizmetleri: İhracatı geliştirme hizmetleri, Alıcılara Erişim, Arama ve İhracat Belgeleri gibi alanlarda özel eğitimlerin yanı sıra Lojistik, Nakliye ve Gümrük konularında rehberlik sunarak KOBİ'lerin küresel olarak genişlemesine yardımcı olmaktadır. Bu hizmet, KOBİ'lerin uluslararası alıcılara etkin bir şekilde bağlantı kurmasına ve küresel ticaretin karmaşıklıklarını yönetmesine olanak tanımaktadır. Bu hizmetler, doğrudan bağlantılar ve önemli danışmanlık hizmetleri sunarak ihracat sürecini basitleştirmekte, KOBİ'lerin uluslararası fırsatlardan yararlanmasını ve ekonomik büyümeye katkıda bulunmasını sağlamaktadır.

- 6.000.000 ABD Doları tutarında işleme olanak sağlandı.
- 3.880 ihracat talebi dağıtıldı.

İhracatı geliştirme hizmetleri aracılığıyla program, toplam 6.000.000 ABD Doları tutarındaki işleme olanak sağlamış ve işletmeleri uluslararası fırsatlarla buluşturmada etkinlik göstermiştir. Ayrıca, 3,880 ihracat talebi dağıtmıştır ve bu, uluslararası pazarlardan ürün veya hizmetlere yönelik yüksek talep olduğunu göstermektedir.

Building Markets Türkiye Hizmetleri Hakkında

Eğitim Hizmetleri: KOBİ'lerin iş becerilerini ve rekabet avantajlarını geliştirmelerine yardımcı olmak için eğitim hizmetleri mevcuttur ve bu da anlaşmaları başarılı bir şekilde kapatmalarına olanak tanımaktadır. Bu eğitimler, erişimi kolay ve kapsamlı olacak şekilde tasarlanmıştır ve çevrimiçi bir platform aracılığıyla etkileşimli öğrenme ve sanal isteğe bağlı kurslar için canlı çevrimiçi oturumlar sağlamaktadır. Kurslar, ihale stratejileri, dijital dönüşüm, bankacılık, dijital pazarlama, satış yönetimi ve ihracat geliştirme gibi önemli konuları kapsamaktadır. KOBİ'ler bu eğitim programlarına katılarak becerilerini geliştirebilir ve yeni fırsatları keşfedebilir, böylece pazardaki konumlarını güçlendirebilir ve başarılı işlemleri nasıl güvence altına alacaklarını öğrenebilirler.



- 560.000 ABD doları tutarında işleme olanak sağlandı.
- 1.100 KOBİ'ye eğitim verildi.

Sağlanan eğitim hizmetleri, 1.100 KOBİ'yi etkileyerek onları bilgi ve becerilerle donatmıştır. Bu, işletmelerin rekabetçi pazarlarda başarılı olma kapasitelerini ve yeteneklerini artırma konusundaki arzusunu göstermektedir. Ayrıca, program toplam 560.000 ABD Doları tutarındaki işleme imkan sağlamış ve KOBİ'lerin iş fırsatlarını güvence altına alma becerisine katkısını öne çıkarmıştır.

Finans Hizmetlerine Erişim: Bu hizmet, KOBİ'lere işletme finansmanı seçeneklerini geliştirmek için ihtiyaç duydukları bilgileri sağlamaya odaklanmaktadır. Borç verme ve finansman fırsatlarına nasıl erişileceği konusunda web seminerleri ve danışmanlık hizmetleri aracılığıyla pratik tavsiyeler sunmaktadır. Hizmet, bu finansal kaynakları vurgulayan etkinliklere ev sahipliği yapmayı ve KOBİ'lerin finansal destek aradıklarında iyi bilgilendirilmelerini sağlamayı taahhüt etmektedir.

- KOBİ'lere 3.000.000 ABD Doları tutarında Finansmana Erişim imkanı sağlandı.
- 12 finansmana erişim etkinliği.

Finansman hizmetlerine erişim, KOBİ'ler için 3.000.000 ABD Doları tutarında işlem yapılmasını sağlamış ve büyüme için finansal ihtiyaçlarını desteklemiştir. Ek olarak, 12 Finansmana Erişim etkinliği ve mentorluk oturumu aracılığıyla, çok sayıda işletme finansal konularda rehberlik almış ve finansal zorluklarla etkin bir şekilde başa çıkma yeteneklerini geliştirmiştir. Bu çabalar, programın KOBİ'leri hayati finansal kaynaklara vebilgiye erişimle güçlendirme taahhüdünün altını çizmektedir.

Ağ Oluşturma ve Eşleştirme Etkinlikleri: KOBİ'ler, görünürlüklerini artıran, yeni pazarlara girmelerine yardımcı olan ve onlara güncel bilgiler sağlayan çeşitli etkinliklerden faydalanmaktadır. Eşleştirme etkinlikleri, ürün ve hizmetlerini sergileyerek potansiyel iş ortaklarıyla tanışmalarını ve ağlarını genişletmelerini sağlamaktadır. Eşleştirme, tematik etkinlikler ve tematik web seminerleri dahil olmak üzere bu etkinlikler, etkileşimi teşvik eder, pratik eğitimler sunar ve iş yaratma ve dijitalleşme gibi önemli konularda içgörüler paylaşır. Bu platformlar aracılığıyla KOBİ'ler tekliflerini tanıtabilir, bağlantılar kurabilir ve iş büyümesi için gereken becerileri geliştirebilir.

- 6.000 ABD doları tutarında işleme imkan sağlandı.
- 50 eşleştirme etkinliği ve tematik web semineri.
- Araştırma ve savunuculuk etkinliği.

Program, iş ağlarını ve ortaklıklarını geliştirmek, büyümeyi ve yeniliği teşvik etmek için 50 etkinlik düzenlemiştir. Bu etkinlikler, katılımcı KOBİ'lerin alıcılarla 6.000 ABD Doları değerinde iş fırsatı yakalamasını desteklemeye doğrudan katkıda bulunmuştur.

Örnek Durum

Uygulamalı Dayanıklılık: Kentsel Araştırma Merkezi'nin Başarı Hikayesi

2006 yılında Halep Üniversitesi'nden mezun olan makine mühendisi Radwan Mouaket, Suriye'nin metal yapı sektöründeki yolculuğuna 2011 yılında başladı. Savaşın patlak vermesiyle birlikte Türkiye'ye geldi ve 2016 yılında Suriye kent araştırmaları konusunda uzmanlaşmış [Kentsel Araştırma Merkezi](#)'ni kurma fırsatını yakalamadan önce çimento fabrikalarının inşasına katkıda bulundu. Dil engelleri ve yasalara yabancı olmak da dahil olmak üzere Türkiye'nin iş ortamındaki zorluklara rağmen, Radwan danışmanlığını pazar araştırması ve STK danışmanlığına genişletti ve sonunda Suriye ve Türkiye'de proje uygulamasına girişti.



Radwan, "Building Markets Türkiye'yi keşfetmek, KOBİ'leri değerli fırsatlarla buluşturan ve toplumsal altyapıyı destekleyen hayati bir bağlantı olarak bizim için çok önemli olduğunu kanıtladı" diyor. Şirket, 2019 yılında Building Markets ağına katıldı. O zamandan beri, ihale başvuruları ve finansmana erişim, dijital varlık geliştirme ve mentorluğu kapsayan eğitim oturumları dahil olmak üzere çeşitli hizmetlerden yararlandılar. Radwan durumu şöyle açıklıyor: "Bu, Building Markets danışmanlık oturumları aracılığıyla dijital varlığımızı geliştirmek için çalışmamızı, hizmetlerimizi, uzmanlığımızı ve geçmiş performansımızı etkin bir şekilde sergilememizi sağladı."

Building Markets Türkiye'nin ihale rehberinin önemini vurgulayan Radwan, daha önce erişilemeyen fırsatlarla erişim sağlayan kullanıcı dostu arayüzü ve kapsamlı kapsama alanından övgüyle bahsediyor. Ekibin WhatsApp grupları aracılığıyla proaktif olarak teklif paylaştığını, başvuru sürecini kolaylaştırdığını ve erişimlerini genişlettiğini vurguluyor.

"Building Markets ile ortaklığımız, doğrudan 9 milyon ABD doları değerinde işlemin gerçekleştirilmesiyle sonuçlandı."

Sadece 15 çalışanla yola çıkan şirket, şu anda hem Türkiye içinde hem de dışında 75 kişilik bir işgücüne sahip olarak kayda değer bir büyüme yaşadı. Özellikle dikkat çekici olan şey, tüm çalışanların Türkiye'de ikamet eden Suriyeli mülteciler olması: "Ekibimizdeki çeşitlilik bir güç ve zenginlik kaynağı olarak hizmet ediyor" diyor Radwan. "Suriyeli çalışanların birçoğu birden fazla dili akıcı olarak konuşabiliyor ve bu da canlı ve çok kültürlü bir çalışma ortamına katkıda bulunuyor. Ayrıca, farklı geçmişleri ve önceki deneyimleri, mühendislik, ekonomi, muhasebe ve daha fazlası gibi çeşitli alanları kapsayan zengin bir uzmanlık getiriyor."

Radwan, insanların birbirlerini nasıl desteklediğine dikkat çekerek topluluğun depremler sırasında sergilediği dayanıklılığı yansıttı. Başlangıçtaki aksaklıklara rağmen ekip, özellikle prefabrik konutlarda yeniden yapılanma fırsatlarına uyum sağladı ve bunlardan yararlandı. Ancak, artan kiralara, enflasyon ve para biriminin değer kaybetmesi nedeniyle piyasanın değişmesi gibi zorluklar ortaya çıktı.

Faiz oranlarındaki artış, piyasa dinamiklerini önemli ölçüde etkiledi, çünkü birçok şirket sahadaki projelere yatırım yapmak yerine bankalara fon tahsis etmeyi tercih etti. Finansal önceliklerdeki bu değişim, operasyonları sürdürmek ve kurtarma çabalarını kolaylaştırmak için gerekli finansmanı sağlamakta zorlanan küçük işletmelerin karşılaştığı zorlukları daha da kötüleştirdi.

Radwan, küçük işletmeler için finansmana erişimin kritik öneminin altını çizerek, sürekliliklerini sağlamadaki ve toparlanma sürecine yardımcı olmadaki rolünü vurguluyor.

"Deprem nedeniyle, özellikle Suriye'ye giden sandviç panellerin tedarik zincirleri kesintiye uğradı" diye açıklıyor. "Alternatif olarak Irak'tan malzeme tedarik etmek zorunda kaldık. Ayrıca bazı firmaların Gaziantep'ten ayrılması, operasyonel süreklilik için yeni tedarikçi ilişkilerinin araştırılmasını gerektirdi" dedi.

"Kendi deneyimlerimden yola çıkarak," diyor Radwan girişimci arkadaşlarına, "Sabır bu işin anahtarıdır. Kârsız dönemler ve ihale uygulamaları sırasında USTK'larla ilgili sorunlar da dahil olmak üzere zorluklarla karşılaşmamıza rağmen, sebat ettik."

Öneriler

Küçük işletmeleri destekleyenler için, Building Markets Türkiye'nin sunduğu hizmetlerden dersler çıkarmak, etkili KOBİ yardımına ilişkin değerli bilgiler sunabilir. KOBİ'lerin büyümesini ve başarısını daha da desteklemek için çeşitli paydaşların bu öğrendiklerini nasıl uygulayabilecekleri aşağıda açıklanmıştır:

İhale Fırsatları Platformu: İhale fırsatları ve teklifleri hakkında düzenli güncellemeler, yapılandırılmış eğitim programları, etkili ihale süreçlerine ve satın alma prosedürlerine odaklanan web semineri serileri ve stratejik yöntemler ve ihale dinamikleri hakkında bilgilendirici videolar dahil olmak üzere ihale katılımı için kapsamlı kaynaklar sunmak üzere çevrimiçi platformları geliştirmeyi düşünün. Paydaşlar, satın alma eğitimine ve ihale fırsatının yayılmasına çok yönlü bir yaklaşım sunarak gelişen satın alma ortamını keşfetmek ve bunlardan yararlanmak konusunda tedarikçileri daha iyi donatabilir.

Mentorluk ve Danışmanlık Hizmetleri: KOBİ'lerin operasyonlarını iyileştirmeye, yasal gereklilikleri karşılamalarını sağlamaya ve onları pazar eğilimleri hakkında bilgilendirmeye odaklanın. Bu işletmeleri desteklemek, özellikle kadın girişimcilerin gelişmesine yardımcı olmak için hükümet programlarından yararlanın. Satış sonrası hizmetler, KOBİ'leri hem yerel hem de küresel pazarlara entegre etmek, anlaşmaların sonuçlandırılmasına rehberlik etmek ve dijital teknolojileri benimsemek için çok önemlidir. Bu işletmelerin rekabet etmeye ve büyümeye devam edebilmelerini sağlamaya yardımcı olmak için deneyimli mentorlar ve işletme yöneticileriyle verilerin analiz edildiği kişiselleştirilmiş oturumlar düzenleyin.

İhracat Geliştirme Hizmetleri: KOBİ'lerin küresel genişleme çabalarını desteklemek için ihracatı geliştirme hizmetlerini araştırmayı değerlendirin. Bu hizmetler, alıcılara erişim, arama stratejileri ve ihracat belgeleri gibi temel hususlar hakkında özel eğitim oturumları sunar. Ayrıca, uluslararası ticaretin karmaşıklık dünyasında gezinmek için gerekli olan lojistik, nakliye ve gümrük prosedürleri hakkında değerli rehberlik sağlarlar. Ayrıca, ticaret misyonları ve B2B eşleştirme etkinlikleri gibi girişimler, KOBİ'ler ve uluslararası pazarlar arasındaki doğrudan bağlantıları kolaylaştırarak küresel fırsatlardan daha etkin bir şekilde yararlanmalarını sağlayabilir.

Uzmanlık Eğitim Programları: KOBİ'ler için özel eğitim programları geliştirmek, onların özel iş ihtiyaçlarını karşılamada çok önemlidir. KOBİ'ler, dijital dönüşüm, pazarlama ve finansı kapsayan kapsamlı bir müfredatın yanı sıra canlı çevrimiçi oturumlar ve isteğe bağlı erişilebilir içeriklerle becerilerini geliştirebilirler. Uzman eğitmenlerin katılımını sağlamak, pratik uygulamayı vurgulamak ve iyileştirme için sürekli geri bildirim almak temel stratejilerdir. Sektör dernekleri ve ticaret odaları ile ortaklıklar kurmak, teklifleri daha da zenginleştirerek KOBİ'lerin pazardaki rekabet güçlerini ve başarılarını artırmalarını sağlayabilir.

Ağ Oluşturma ve Eşleştirme Etkinlikleri: KOBİ'lere yönelik etkili etkinlikler oluşturmak için, görünürlüklerini artıran ve pazarın genişlemesini kolaylaştıran çeşitli platformlar sunmaya odaklanın. KOBİ'lerin tekliflerini sergilemelerine ve potansiyel ortaklarla değerli bağlantılar kurmalarına olanak tanıyarak ağ oluşturma fırsatlarını teşvik eden eşleştirme etkinlikleri geliştirin. Ek olarak, katılımı teşvik eden ve iş yaratma ve dijitalleşme konusunda pratik eğitim sağlayan tematik etkinliklere ve web seminerlerine ev sahipliği yapın. Bu girişimler sayesinde KOBİ'ler pazardaki varlıklarını geliştirebilir, verimli bağlantılar kurabilir ve işlerini büyütmek için gerekli becerileri edinebilirler. Katılımcılar arasında işbirliğini ve topluluğu teşvik eden destekleyici bir atmosfer geliştirmeye çalışın ve etkinliklerin büyümek ve gelişmek isteyen KOBİ'ler için değerli kaynaklar olarak işlev görmesini sağlayın.

Nasıl Çalışıyoruz:

Building Markets, herkes için çalışan kapsayıcı ekonomileri geliştirerek dünya çapında eşitsizliği ele alıyor. Bunu, dünyadaki işlerin %70'inden fazlasını besleyen küçük işletme sahiplerine yaşamlarını ve topluluklarını dönüştürmeleri için fırsatlar sunarak yapıyoruz. Building Markets, 2004 yılından bu yana dışlanmadan etkilenen 28.360'tan fazla küçük işletme sahibinde güven ve güç oluşturmak için derin yerel bilgisini, kapsamlı verilerini ve küresel ağlarını birleştirdi. Building Markets, 1.416 milyar dolarlık sözleşme veya kredi sağlamaktan, en çok ihtiyaç duyulan yerlerde 74.877'den fazla tam zamanlı iş yaratmaya kadar, küçük işletmeleri kalıcı sosyal etki ve ekonomik büyümenin motorları olarak yükseltiyor.

Building Markets, Türkiye'de Suriyelilere ait 3.000 KOBİ'den oluşan benzersiz bir ağ oluşturdu. Doğrulanmış işletmeler, görünürlüklerini artıran, performanslarını iyileştiren ve onları yeni fırsatlara bağlayan hizmetlere erişebiliyor. 2017'den bu yana Türkiye'deki programlarımız, KOBİ'lerin 50 milyon dolarlık 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