

Building Markets

المساهمات الاقتصادية الإيجابية للاجئين في تركيا

شبكةنا وأثرنا في تركيا

2,776
من الأعمال التجارية

في شبكةنا

24.7 مليون دولار

استثمرت في فرص العمل التي تم تأمينها للأعمال التي يملكها اللاجئون والتي توظف للاجئين

أكثر من 1000 شركة

تم تدريبها أو توجيهها

5500 فرصة عمل

تم تأمينها ومن ضمنها 2800 من فرص العمل المكافئة بدوام كامل

أعمال تجارية صغيرة. أثر كبير.

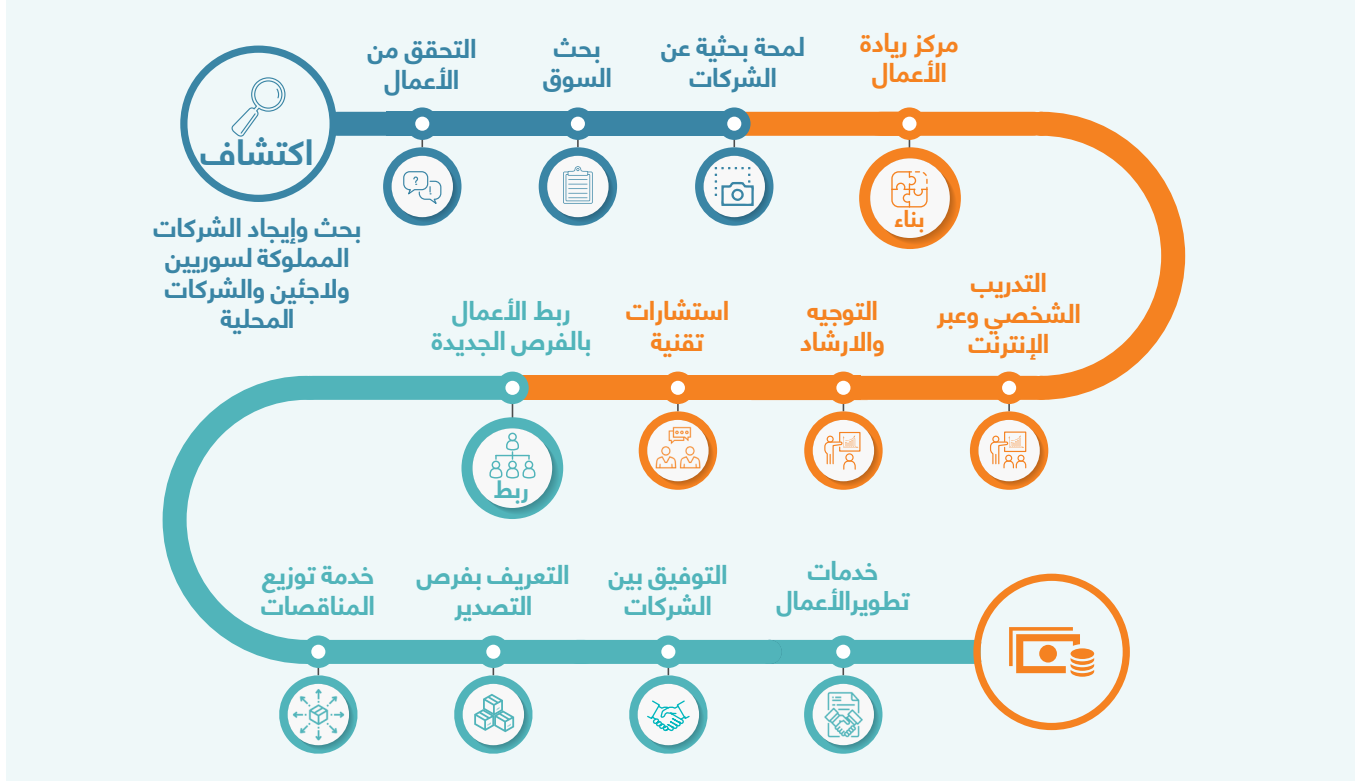
تطلق منظمة Building Markets القوة التحويلية للشركات الصغيرة لمواجهة التحديات الاجتماعية الملحة من خلال دفع عملية خلق الوظائف والنمو الشامل.

التحديات العالمية كالفقر وعدم المساواة والتغير المناخي والتردي البيئي وانعدام العدالة لا يمكن حلها من دون إشراك القطاع الخاص. تتطلب الحلول نماذج عمل جديدة وابتكارات جديدة وتكنولوجيا جديدة. وهذا يفتح مجال فرص جديدة للأعمال الصغيرة حول العالم، والتي تشكل 90% من إجمالي عدد الأعمال التجارية وتقدم أكثر من 50% من فرص العمل حول العالم، لتلعب دوراً هاماً في خلق أثر اجتماعي إيجابي من خلال قيادة عمليات خلق فرص العمل والنمو الشامل، خاصة في المناطق الضعيفة اقتصادياً.

نموذج Building Markets

تطور Building Markets علاقات موثوقة مع رواد الأعمال وتستخدم نهجاً قائماً على البيانات لتقوية قدرة الشركات الصغيرة على المساهمة في أسواق العمل المحلية من خلال تقديم خدمات شاملة. ومنذ عام 2004، طورت منظمة Building Markets هذا النموذج للوصول لأثر في كل من أفغانستان وهايتي والأردن وليبيريا وموزمبيق وميانمار وتيمور- ليشتي وتركيا. يتألف نموذجنا الرئيسي من ثلاث ركائز: إيجاد الأعمال التجارية وبنائها وربطها بالفرص.

خدمات Building Markets فى تركيا



إيجاد الأعمال

التحقق من الأعمال التجارية تجمع استطلاعات التحقق بيانات تشغيلية حول الشركات الصغيرة والمتوسطة وتجلب المزيد من الظهور لهذه الشركات وتساعد المشترين والمصارف والمستثمرين بالقيام بعمليات المشتريات وتقديم القروض واتخاذ قرارات الاستثمار.

تحصل الأعمال التجارية على

- ملفات تعريفية على الإنترنت
- تسويق مجاني
- صور احترافية
- وصول لأبحاث السوق
- وصول للمناقصات

البناء

التدريب

يبني التدريب إمكانات الشركات الصغيرة والمتوسطة ويزيد من تنافسيتها، من خلال فسخ المجال لها لتقديم عطاءات مناسبة للفوز بعقود جديدة.

يتضمن التدريب:

- جلسات تدريبية مباشرة على الإنترنت
- دورات تدريبية افتراضية وبناء على الطلب من خلال منصة Building Markets التعليمية على الإنترنت.

دورات تدريبية افتراضية وبناء على الطلب.

كما تتوفر الدورات التدريبية حول المناقصات وتحول الأعمال نحو الرقمنة. وتتوفر نماذج التدريب بناء على الطلب حول مواضيع أساسية من ضمنها الصيرفة والوصول إلى التمويل والتسويق الرقمي وإدارة المبيعات وتطوير التصدير.

التوجيه

جلسات مقابلة ثنائية تمتلك الشركات ذات إمكانات النمو المختلفة فرصة المشاركة في جلسات مقابلة ثنائية مع خبير حول مواضيع معينة.

الربط

التشبيك

تصل نشاطات التشبيك الشركات الصغيرة والمتوسطة مع سلاسل التوريد العالمية والمحلية وكذلك مع فرص الاستثمار من خلال زيادة تدفق المعلومات المتبادلة بين المشترين والموردين.

التصدير

ربط الشركات الصغيرة والمتوسطة مع المشترين الأجانب وتطوير مبيعات التصدير الخاصة بها.

الرقمي

دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة في فتح حسابات على منصات التجارة الإلكترونية المعروفة لتعزيز ظهور العلامات التجارية للشركات الصغيرة والمتوسطة في تركيا.

العقود

استخدام فرص المناقصات لتطوير الأعمال التجارية وسبل العيش.

الوصول إلى التمويل

إيجاد وتقييم الشركات الصغيرة والمتوسطة المؤهلة وتطوير جاهزيتها للاستثمارات والقروض وربطها مع فرص للاستثمار ومنح القروض.

الفعاليات

الفعاليات الرقمية المباشرة

- تدريب المناقصات الأساسي 101
- ندوات الدردشة للأعمال التجارية
- ندوات المؤسسات التجارية والعلامات

مركز الاتصال

دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة من خلال مكالمات مباشرة حول مشاكلها الطارئة.

أهمية البيانات والبحث في عملنا

عملت منظمة Building Markets على تطوير ظهور وخلق الفرص للشركات الصغيرة والمتوسطة التي يملكها سوريون في تركيا منذ عام 2016 كجزء أساسي من عملها في خلق فرص العمل والاستقرار وتوطين المساعدات استجابة للأزمة السورية. نستخدم البيانات لفهم التأثير الاقتصادي بشكل أفضل والاحتياجات المتطورة للشركات التي يقودها السوريون في تركيا. نحن نشارك أبحاث السوق حول الاتجاهات والفرص الناشئة مع شبكتنا المتنامية من الشركات الصغيرة والمتوسطة والشركاء.

أبحاثنا عملية وفعالة:

هي تقدم قاعدة أدلة لتطوير القطاع الخاص المحلي تستخدم لحماية أولويات مثل تنوع الموردين وعمليات المشتريات الشاملة وفرص الشراكات بين اللاجئين والمجتمعات المضيفة وخلق فرص العمل في كلا المجموعتين. كما تتمم البحث المنفذ من قبل القطاع العام وغيره من المنظمات الدولية.

نحن نتج ونشارك:

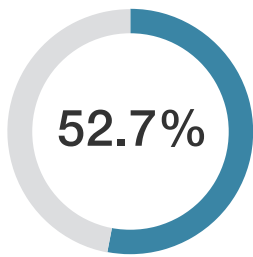
- تقارير أبحاث السوق ربع السنوية
- لمحات دورية حول عناصر من الشبكة مع توصيات للشركات الصغيرة والمتوسطة والمشتريين.
- بيانات دقيقة، أكثر من 150 نقطة بيانات حول كل شركة صغيرة أو متوسطة

لمحة عن الأعمال التجارية السورية في تركيا

يعيش في تركيا أربعة ملايين لاجئ وطالب لجوء ومنهم 3.6 مليون سوري (أي حوالي 90%). أصبح السوريون، خلال العقد الماضي، أكثر اندماجاً في الحياة الاقتصادية سواء كمستهلكين أو باحثين عن عمل أو عاملين أو رجال أعمال. وكما أوجدت أبحاث Building Markets، أن أغلبية الـ 2776 شركة صغيرة ومتوسطة في شبكتنا من السوريين جلبوا مهاراتهم الريادية ورؤوس الأموال إلى تركيا. ومنذ عام 2016، جمعت منظمنا معلومات متعمقة حول ميزات وإمكانات وتحديات هذه الأعمال التجارية. وحسب هذه المعلومات:

- وسطيًا، عملت الشركات الصغيرة والمتوسطة السورية في تركيا أكثر من 5 سنوات. تعمل غالبية الأعمال التجارية في قطاعات البيع بالجملة/التجزئة (34.2%) والتصنيع (26%) وقطاعات خدمات المبيت والطعام (8.9%).
- وتوظف هذه الأعمال التجارية، بمعدل وسطي، 8.6 من العاملين، 7.3 منهم بدوام كامل.
- ويوجد في 8.4% من الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة امرأة كصاحبة العمل أو مديرة على الأقل.

في الأشهر الستة التالية

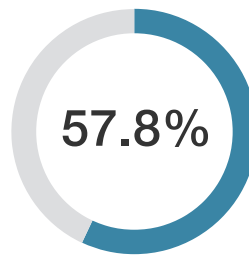


من الشركات تعتقد أن أرباحها سترتفع

45.5%

تعتقد أن العدد الكلي لعاملها سيزيد

في الأشهر الستة الماضية



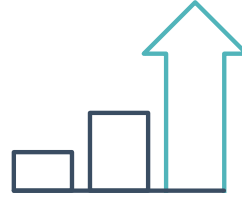
من الشركات كان لديها عميل دولي

46%

من الشركات صدرت منتجات أو خدمات

مساهمة اللاجئين في الاقتصاد التركي

أنشأ السوريون في تركيا، كما في باقي بلدان العالم، الأعمال التجارية التي تخلق فرص العمل وتوفر سبل العيش والاستقلال لأنفسهم ولغيرهم من اللاجئين. وأظهرت الأعمال التجارية التي يملكها لاجئون قدرتها على خلق فرص العمل بنجاح. وهذا يتضمن تقديم فرص العمل للأفراد من الفئات المجتمعية الهشة وكذلك من المجتمع المضيف، مما يجلب المزيد من الناس إلى سوق العمل الرسمي ويبعدهم عن احتمالات ظروف العمل غير الشرعي أو الاستغلالي أو المصحوب بمخاطر.¹



منذ عام 2011، استثمر السوريون بحوالي 500 مليون دولار من رأس المال في البلد من خلال تأسيس النشاطات التجارية.²



اللاجئون السوريون³

- إيجاد الطلب على البضائع والخدمات
- إنشاء شركات
- الانضمام لسوق العمل
- إعادة تفعيل الصناعات المحلية
- خلق فرص تصدير هامة من خلال الدخول للأسواق المتحدثة بالعربية-
- طرح منتجات جديدة في السوق التركية
- كما جلبوا الخبرات التخصصية، ومنها البناء بالحجارة وصناعة الأحذية وإنتاج الأقمشة والنجارة.

”من الواضح أن هناك تكاليف باهظة ومخاطر كبيرة تحملها البلدان المضيفة، ولكن هناك جانباً آخر للقصة. المساهمات التي يقوم بها اللاجئون عندما يجلبون الأعمال التجارية الجديدة للمجتمعات المضيفة لهم. إلى الحد الذي تركز فيه هذه البلدان على تمكين بيئة الأعمال التجارية والقليل من الحماية للاجئين العاملين بشكل غير قانوني، يمكن أن يتوسع الجانب الإيجابي من الصورة.“

عمر م. كاراسابان

البنك الدولي

1 لقراءة المزيد حول خلق فرص العمل في الأعمال التجارية السورية في تركيا، انظر: Building Markets. 2022. لمحة الشركات الصغيرة والمتوسطة: خلق فرص العمل في الأعمال التجارية السورية في تركيا. https://buildingmarkets.org/wp-content/uploads/2022/01/SME-Snapshot_Job-Creation_EN_220125.pdf. هاربان، م. 2021، 11 أيار. "كيف ساهم اللاجئون السوريون في الاقتصاد التركي." المونيتور. <https://www.al-monitor.com/originals/2021/05/how-syrian-refugees-contributed-turkish-economy>

2 إيسين، أو.، وأوغوش بيناتلي، أ. (2017). أثر اللاجئين السوريين على الاقتصاد التركي: أثر العمل الإقليمي في السوق. سوشال ساينسيز، (4)، 129. Building Markets. 2018. بعد عام: إعادة النظر في مساهمات رواد الأعمال السوريين في تركيا. https://buildingmarkets.org/wp-content/uploads/2021/08/bm_syr-an_sme_up-date_one_year_later_final_2_072518.pdf. ليفكوتز، جي. 2022، 5 تموز. "السوريون يتكيفون مع بيئة تركيا المضطربة." المونيتور. <https://www.al-monitor.com/originals/2022/06/syrians-adapt-tumultuous-turkish-environment>

3 معلومات عامة أوسع أنظر: Building Markets. 2017. جانب آخر للقصة: تقييم السوق للأعمال التجارية السورية الصغيرة والمتوسطة في تركيا. https://buildingmarkets.org/sites/default/files/pdm_reports/another_side_to_the_story_a_market_assessment_of_syrian_smes_in_turkey.pdf



التحديات التي تواجهها الأعمال التجارية الخاصة باللاجئين والمجتمعات المضيفة

تمتلك الشركات الصغيرة والمتوسطة السورية كلاً من المحاسن (كتعدد اللغات والشبكات الدولية وإمكانية التصدير) والمساوئ (مثل نقص الخبرة في السوق المحلية وعدم الاطلاع على القوانين والاستخدام المنخفض للتكنولوجيا) والتي قد تؤثر على تنافسيتها في السوق التركية وعامل جذبها كشركة شريكة للشركات التركية. وعانت كل من الشركات التركية والسورية العاملة في تركيا من آثار وباء كورونا وتحدياته في ظل الأزمة الاقتصادية التي تمر بها البلاد. ومع ذلك، تواجه الشركات التي يملكها سوريون تحديات إضافية نظراً لتضخم نقاط ضعفها في مجال التنافس أثناء الأزمة. وهذا يشمل نقص رأس المال المتاح والثغرات في المعلومات والحوافز اللغوية التي تحد من الوصول إلى برامج الدعم والاضطرابات في التجارة وسلاسل التوريد والنماذج التشغيلية التي لا تشمل الموارد الرقمية. من ناحية أخرى، تُظهر الشركات الصغيرة والمتوسطة التي يملكها سوريون مرونتها، كقدرتها المستمرة على التغلب على المحن، ومشاركتها الاقتصادية الدائمة، والمساهمات غير العادية التي يمكنها الاستمرار في تقديمها للاقتصاد التركي.

التحديات الحالية

- تتفاقم التحديات الاجتماعية ضد السوريين بسبب الظروف الاقتصادية الحالية والمناخ السياسي في تركيا.
- كما تعيق الحوافز اللغوية الوصول إلى عالم الأعمال التركي وتمنع أصحاب الأعمال السوريين من فهم الموارد المحلية.
- يمكن لنقص الخبرة في السوق المحلية أن يصعب على الشركات الصغيرة والمتوسطة السورية الوصول إلى الزبائن الأتراك.
- ويجعل الافتقار إلى البنية التحتية التكنولوجية الشركات السورية أضعف من الشركات التركية من الناحية الرقمية. وسبب ذلك مشكلة أثناء الوباء حيث واجهت الشركات السورية صعوبات في الانتقال إلى الإنترنت وتكييف نماذج أعمالها.
- بالإضافة إلى عدم معرفة الشهادات والمعايير والقوانين والتشريعات التركية.
- نقص الوعي وصعوبة الحصول على حوافز الأعمال وخطط دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة.
- التمويل الشامل محدود ووجود حوافز تحول دون الوصول إلى الخدمات المالية، خاصة وأن الشركات الصغيرة والمتوسطة أنفقت مدخراتها لتغطية التكاليف التشغيلية خلال جائحة كورونا وهي مقيدة حالياً بنقص النقد.

فرص لمساهمات اقتصادية أكبر

في الوقت الذي تمر فيه تركيا بصعوبات اقتصادية كبيرة، يمكن أن تعزز معالجة التحديات التي يواجهها رواد الأعمال والشركات خلق فرص العمل. توصي Building Markets بالإجراءات التالية التي يتخذها الشركاء العامون والخاصون وشركاء التنمية لدعم المزيد من دمج أعمال اللاجئيين في النظام البيئي التجاري التركي والمجتمع، وتعزيز مساهماتهم الاقتصادية.

تحديد ومعالجة الثغرات في السياسة والبيئة التنظيمية

يجب على القطاع العام:

- التركيز على تحسين البيئة التمكينية لجميع الشركات للمساهمة في الاقتصاد التركي
- المساعدة في ضمان وصول جميع رواد الأعمال في تركيا إلى الدعم لبدء عمل تجاري وتشغيله وفهم اللوائح المعمول بها
- تخفيف الأعباء التنظيمية وتقليل حالات عدم اليقين بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للاجئيين لتشجيع إضفاء الطابع الرسمي، وتعزيز الصادرات وخلق فرص العمل، وتمكين رواد الأعمال للاجئيين من توظيف رؤوس أموالهم والاحتفاظ بها في تركيا

الوصول إلى السوق والتكامل

يجب على منظمات المجتمع المدني وجمعيات الأعمال:

- تعزيز اندماج شركات اللاجئيين في الاقتصاد التركي من خلال توفير التدريب والإرشاد بما يتماشى مع قيود نمو الشركات الصغيرة والمتوسطة للاجئيين المقدمة باللغتين العربية والتركية
 - إتاحة الموارد لدعم القدرة الرقمية لنماذج تشغيل الشركات الصغيرة والمتوسطة
 - نقل مساهمات اللاجئيين الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد لموازنة المشاعر المعادية للاجئيين
- يجب على القطاع الخاص:
- الاستفادة من الشراكات الجديدة مع الشركات الصغيرة والمتوسطة المملوكة للاجئيين من خلال الانخراط في فرص التواصل بين المشتريين وموردي الشركات الصغيرة والمتوسطة
 - تضمين الشركات الصغيرة والمتوسطة للاجئيين في استراتيجيات تنوع الموردين

الحصول على رأس المال

ينبغي لأصحاب المصلحة في القطاعين الخاص والعام:

- زيادة الوصول إلى فرص التمويل لدعم نمو الأعمال
- تشجيع وتحفيز البنوك والممولين على العمل مع الشركات الصغيرة والمتوسطة للاجئيين

يجب على الممولين:

تنويع محفظتهم الاستثمارية من خلال العمل مع الشركات الصغيرة والمتوسطة للاجئيين، مما يمنحهم إمكانية الوصول إلى مجموعة من الشركات ذات الإمكانيات الأعلى للتصدير إلى البلدان الناطقة باللغة العربية مقارنة بالشركات الصغيرة والمتوسطة المحلية

يجب على منظمات المجتمع المدني وجمعيات الأعمال:

دعم وتحسين الاستعداد للاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة

المساهمة في الدليل الأساسي لدعم التكامل الاجتماعي والاقتصادي

يجب على المنظمات الأخرى الانضمام إلى بلدينغ ماركيتس في إنتاج ونشر الأبحاث التي تساعد على تمكين الشركات الصغيرة والمتوسطة من النجاح والتوسع في الاقتصاد التركي لصالح الجميع

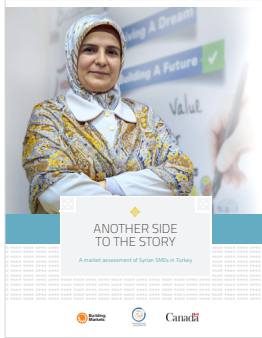
”نادراً ما يفكر الاقتصاديون في مسألة اللاجئيين. فالافتراض السائد هو أن موضوع اللاجئيين مسألة إنسانية، ولذلك قاد الدراسات دائماً المحامون وعلماء الأنثروبولوجيا. ومع ذلك، فإن الحقيقة هي أن اللاجئيين حول العالم يعيشون حياة اقتصادية معقدة ومتنوعة.

فهم المستهلكون والمنتجون والمشترون والبائعون والمقترضون والمقرضون ورجال الأعمال. و غالباً ما يكون اللاجئون مبتكرين جداً لمواجهة الأسواق الجديدة والسياقات التنظيمية والشبكات الاجتماعية، وهم يتدعون طرقاً جديدة لدعم أنفسهم“.

ألكسندر بيتس وبول كولير، مؤلفا اللجوء: تغيير نظام اللاجئيين المتصدع

اقرأ المزيد عن مساهمات رواد الأعمال السوريين في تركيا في تقاريرنا حول أبحاث السوق على buildingmarkets.org/reports-and-publications

التقارير متوفرة في كل من اللغات العربية والإنجليزية والتركية



جانب آخر من القصة

تقييم السوق من خلال الشركات
السورية في تركيا (2017)



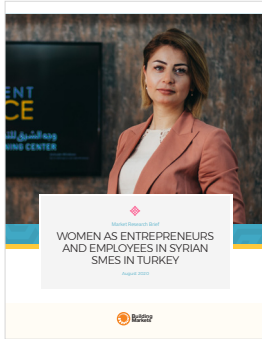
بعد عام

إعادة النظر في مساهمات
رواد الأعمال السوريين في
تركيا (2018)



شركات الأعمال التجارية

التركية السورية
(2018، 2020)



النساء

كرائدات أعمال و
عاملات في الشركات الصغيرة
والمتوسطة السورية
في تركيا
(2020)



أثر كورونا

في الأعمال التجارية السورية في
تركيا
(2020، 2022)



تقارير إضافية

الأعمال التجارية السورية، خلق فرص العمل،
المصدرين، الشركات المتناهية الصغر،
رائدات الأعمال السوريات، الرقمنة،
والمزيد

-buildingmarkets.org/reports

/and-publications

فلنعمل معًا ونتواصل للحصول على تحديثات حول فعالياتنا وأبحاثنا!
تواصلوا معنا مباشرة.



Building Markets
Small Business. Big Impact.

@BUILDINGMARKETSTURKIYE

/BUILDINGMARKETSTURKIYE

@BUILDINGMARKETSTURKIYE

رقم المكتب 18 66 250 216 +90

مركز اتصالات الخدمات 09 945 212 +90

BUILDINGMARKETS.ORG/TR/

تتقدم Building Markets بجزيل الشكر للمقدم من مكتب السكان واللاجئين والهجرة بوزارة خارجية الولايات المتحدة.