



القصة من جانب آخر

تقييم سوق المشاريع السورية الصغيرة
والمتوسطة الحجم في تركيا



موجز تنفيذي

وبالإضافة إلى أصحاب الأعمال من اللاجئين، ومعظمهم أصحاب مشاريع بحكم الضرورة، هناك رجال الأعمال المخضرمين الذين انتقلوا بخبرتهم و رأس مالهم من سوريا إلى بلاد أخرى، بما فيها تركيا. وكما قال أحد أصحاب المطاعم السورية في استنبول " نحن رجال أعمال دوليون، عملنا أيضاً في دبي و الرياض. ليس كل السوريين في تركيا لاجئين فقراء."

يخلق رجال الأعمال السوريون فوائد كبيرة في المجتمعات المحلية المتأثرة بتدفق اللاجئين، الذين يميلون إلى المعاناة من المشاكل الاقتصادية طويلة الأمد كالبطالة. وبالتالي فإن الوصول إلى فهم أفضل لأصحاب الأعمال هؤلاء و لعوامل نجاحهم سيتيح الفرصة للدعم و الاستثمار الذي بدوره سيساهم بقوة في تأهيل السوريين لإعادة إعمار سوريا و تنميتها، فضلاً عن القيمة المضافة العائدة على اللاجئين و البلاد المضيفة لهم.

تشهدُ سوريا واحدة من أخطر الأزمات الإنسانية في التاريخ الحديث. لقد أدت الحرب منذ عام 2011 إلى قتل ما يقدر بـ 400 ألف شخص، وتشريد ستة ملايين سوري داخلياً، كما أجبرت خمسة ملايين سوري على طلب اللجوء في بلدان مجاورة، وأكثر من مليون سوري آخريين على طلب اللجوء إلى أوروبا. ودفع نصف عدد سكان سوريا المقدّر قبل الحرب للاعتماد على المساعدات المنقذة للحياة فقط، سواء داخل سوريا أو خارجها.

وإلى جانب ذلك، فإن البلدان التي رحّبت بالسوريين تواجه واقع نزوح طويل الأمد، و تتصارع مع مجموعة من التحديات المترتبة عليها. حيث تعدّ تركيا ملجأً لثلاثة ملايين سوري حالياً، مما يؤدي إلى إثقال البنية التحتية، وعدم كفاية الخدمات الاجتماعية والتفاوت في الدخل و حدوث اختلالات في سوق العمل.

ومع ذلك، هناك جانب آخر للقصة

في تركيا، كما هو الحال في كل المنطقة، يقوم السوريون بإنشاء الأعمال التي تخلق فرص العمل وسبل العيش والاستقلال لهم و لغيرهم من اللاجئين. فهناك المطاعم و المخازن و المخازن الصغيرة التي توفر الاحتياجات اليومية. فأصحاب المشاريع السورية "يوفرون للاجئين أماكن بنكهة وطنهم، ويستطيعون أن يلبوا احتياجات من لا يستطيع تحدّث التركية أو من لا يستطيع الشراء من المخازن التركية".



المعالم والنتائج الرئيسية

المساهمات والفرص

✿ يخلق رواد الأعمال السوريون فرص عمل. فهم يوظفون 9.4 من الأشخاص و أغلب موظفيهم كانوا يعملون سابقاً في القطاع غير الرسمي. كما أن أكثر من نصف المشاريع (55%) ستوظف المزيد (8.2 وسطياً) في العام القادم.

✿ إن رجال الأعمال السوريون متفائلون بالمستقبل و بأداء مشاريعهم. فحوالي 55% أكدوا بأن أعمالهم مستقرة و 34% في توسع. كما أن 47% يخططون لشراء ممتلكات ثابتة في السنة القادمة.

✿ أفادت 39% من المشاريع الصغيرة والمتوسطة السورية بأن التجارة الإقليمية هي الفرصة الأولى في تركيا، تليها خدمة اللاجئين السوريين والسوق التركي بنسبة 23% لكل منهما.

✿ إن رجال الأعمال السوريون ملتزمون مع تركيا، 39% منهم يخططون للبدء مشاريع جديدة في تركيا، وحتى بعد انتهاء الحرب، فإن 76% ينوون إبقاء أعمالهم في تركيا مع توسيعها إلى سورية في المستقبل.

رجال الأعمال السوريون والشركات الصغيرة والمتوسطة

✿ يُقدّر العدد الإجمالي للشركات السورية في تركيا بأكثر من عشرة آلاف بما فيها المشاريع غير الرسمية و غير المسجلة.

✿ استثمر السوريون حوالي 334 مليون دولاراً في 6.033 شركة رسمية جديدة منذ عام 2011، ليحتلوا المرتبة الأولى بين المؤسسين الأجانب للشركات الجديدة منذ العام 2013.

✿ يستعدّ السوريون في عام 2017 لإقامة أكثر من 2.000 شركة جديدة إضافية في تركيا، برأسمال سوري يبلغ حوالي 90 مليون دولار.

✿ 74% من المشاريع السورية تندرج تحت الفئة الصغرى (أقل من عشرة موظفين)، و 24% تندرج تحت الفئة الصغيرة (بين 10-50 موظف)، و 2% تندرج تحت الفئة المتوسطة (250-50 موظف)

✿ تعمل الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة في تركيا منذ 2.5 سنة وسطياً، حيث بلغ متوسط الإيرادات السنوية 463,201 دولاراً أمريكياً. وتهيمن تجارة الجملة والتجزئة (39%) على توزيع القطاع الخاص بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة، تليها الصناعات التحويلية (19%) و بعدها تأتي خدمات الاطعام (10%).

✿ إن أصحاب الأعمال السوريون مثقفون، 67% منهم يحملون شهادات جامعية أو أعلى، مقارنة بنسبة 10% من مجموع السوريين في تركيا.

التحدّيات والاحتياجات

✿ 40% من المشاريع السورية الصغيرة و المتوسطة اعتبرت أن اللغة هي العائق الأكبر التي تواجه أعمالهم.

✿ أفاد 73% منهم بأنهم لا يقدمون حالياً على فرص شراء. ولكن 43% ذكروا بأنهم يبحثون أو مهتمون بالبحث عن فرص شراء لتوسيع أعمالهم.

✿ يتوقع أصحاب المشاريع السورية الحاجة لرأس مال بقيمة حوالي 300 ألف دولاراً أمريكياً وسطياً خلال الـ 12 شهراً القادمين. كما أن 22% من المشاريع تحتاج إلى استثمار 500 ألف إلى 7 ملايين دولار أمريكي.

✿ عبّر أصحاب الأعمال السوريين عن حاجتهم الملحة إلى التدريب في مجالات التسويق، وخدمة العملاء، وقوانين الاستيراد والتصدير وفن الإدارة.

تعترزم منظمة "بيلدينغ ماركيتس" لعب دور رئيسي في مساعدة المشاريع السورية الصغيرة والمتوسطة في تركيا وفي شتى أنحاء المنطقة، وخاصة تلك التي تم تأسيسها من قبل السوريين، والتي تقوم بتوظيف السوريين، وتشمل هذه المخططات توسيع وتوجيه وتقديم الرؤية لشبكة المشاريع السورية الصغيرة والمتوسطة في تركيا، وربطها بخدمات بدعم هيكلية للأعمال التجارية المنظمة، ورأس المال التشغيلي، فضلاً عن سلاسل التوريد والفرص الاستثمارية.

توصيات

و بناءً على ما سبق من النتائج، فإن منظمة "بيلدينغ ماركيتس" توصي باتخاذ الإجراءات التالية من قبل الشركاء في القطاع العام و الخاص و التنمية:

✿ تخفيف الأعباء التنظيمية وتحسين بيئة العمل و التقليل من الشكوك بالنسبة للمشاريع الصغيرة و المتوسطة السورية من أجل تشجيع الطابع الرسمي لأعمالهم. كما يوصى بتعزيز الصادرات و خلق فرص عمل و إتاحة الفرصة لرجال الأعمال السوريين في نشر رأسمالهم في تركيا و الاحتفاظ به.

✿ تعزيز دمج الأعمال السورية في الاقتصاد التركي من خلال التخفيف من حاجز اللغة و التشجيع على الحوار، والإرشاد و الشراكة . نقل ونشر قصص نجاح المشاريع السورية و مساهماتها في الاقتصاد التركي.

✿ تطوير برامج التدريب التي تتناسب مع احتياجات نمو المشاريع السوريّة و إتاحتها باللغتين التركية و العربية.

✿ تسهيل العلاقات بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة السورية والمشتريين من خلال ترجمة العروض وجعلها سهلة المنال ووضع سياسات مشتريات شاملة.

✿ زيادة فرص الوصول إلى رؤوس الأموال والاستثمار من خلال الوصول إلى بيانات أفضل للمشاريع الصغيرة و المتوسطة السورية، ومن خلال جذب رأس المال السوري في المنطقة عبر أنشطة دعم الاستثمار.



”من الواضح أن البلدان المستضيفة تتحمل العديد من التكاليف والمخاطر الكبيرة أثناء استضافتها لتلك المشاريع، إلا أن هناك جانب آخر للقصة، حيث يجب القاء الضوء على المساهمات التي يقوم اللاجئون بتقديمها من خلال جلبهم وتأسيسهم للأعمال التجارية، والأسواق والمهارات الجديدة إلى المجتمعات المستضيفة لهم، وفي حال قامت هذه البلدان بتوفير بيئة عمل مناسبة وتقديم قدر معين من الحماية للاجئين الذين يعملون بشكل غير قانوني، سوف نشهد زيادة أكيدة في النتائج الإيجابية.“¹¹

”عمر م. خاراسابان“، البنك الدولي

لقد تم تنفيذ هذا التقرير وكتابته من قبل ”سيلين أوجاك“ (المؤلفة/ الباحثة والمستشارة الرئيسية في منظمة بيلدينغ ماركيتس)، و ”جينفر هولت“ (المديرة التنفيذية في منظمة بيلدينغ ماركيتس)، بالإضافة إلى ”كافيا رامان“ (مديرة المشاريع في منظمة بيلدينغ ماركيتس). بالتعاون مع المنتدى الاقتصادي السوري، شريك منظمة بيلدينغ ماركيتس، والذي قام بإجراء البحوث الميدانية وعملية تجميع البيانات الخاصة بهذا التقرير. يمكن توجيه الأسئلة والتعليقات حول هذا التقرير إلى البريد الإلكتروني التالي:
newyork@buildingmarkets.org

منظمة ”بيلدينغ ماركيتس“، التي يقع مقرها في مدينة نيويورك في الولايات المتحدة الأمريكية، هي منظمة غير ربحية تخلق فرص عمل وتشجع النمو الاقتصادي في البلدان المتضررة في الأزمات من خلال إتاحة فرص تجارية جديدة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية. ولقد نجحت هذه المنظمة من خلال نهجها بدراسة وبناء شبكة تضم أكثر من 23 ألف مشاريع صغيرة ومتوسطة الحجم محلية، وساعدت تلك المشاريع على الفوز بعقود تصل قيمتها إلى 1.3 مليار دولار. كما ساعدت في خلق أكثر من 69 ألف فرصة عمل. للمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني التالي:
www.buildingmarkets.org

وقد تم تأسيس المنتدى الاقتصادي السوري في عام 2013 في مدينة ”غازي عينتاب“ في تركيا، وهو مؤسسة منتدى بحثية فكرية يعنى في الشأن الاقتصادي السوري، يكرس عمله لبناء سوريا حرة ذات تعددية ومستقلة تركز على اقتصاد قوي لضمان حياة حرة وكريمة لكل السوريين. يعد المنتدى الاقتصادي السوري شريكاً مباشراً ومحلياً لمنظمة ”بيلدينغ ماركيتس“ في هذا المشروع وقد لعب دوراً فعالاً في تطوير منهجية البحث وإدارة المقابلات الشخصية ومناقشات المائدة المستديرة مع أصحاب المشاريع السوريين في تركيا. للمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني التالي:
www.syrianef.org/En

تشير جميع أرقام الدولار (\$) في هذا التقرير إلى الدولار الأمريكي (USD)

القصة من جانب آخر

تقييم سوق المشاريع السورية الصغيرة
والمتوسطة الحجم في تركيا

June 2017

“افعل ما تحبه، استخدم المعرفة والمهارات وقم بما تجيده بأفضل شكل. لقد رأيت العديد من الشركات التي بدأت أعمالها في بيئات غير مألوفة، وقد فشلت نتيجة لذلك. لقد أتينا إلى تركيا ببضع مئات من الدولارات وأجهزة الكمبيوتر المحمولة، ونحن الآن على ما يرام. بعد أن استطعنا من ترسيخ أعمالنا، عملنا مع العديد من العملاء لفترة طويلة، ونحن الآن في تحسن. في الواقع، لدينا الآن اثنين من العملاء الأتراك الجدد الأتراك!”



Canada