

لمحة من الأعمال الصغيرة والمتوسطة:

الأعمال السورية

الصغيرة في

المنطقة الجنوبية

من تركيا

نيسان 2021



Building Markets

Connecting **Entrepreneurs**. Creating **Jobs**. Sustaining **Peace**.

تعرف على لمحة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة

توفر بيلدينج ماركيتس فرص العمل وتشجع على النمو الاقتصادي عن طريق العثور على الشركات الصغيرة والمتوسطة المحلية ذات القدرات التنافسية ودعمها وربطها مع سلاسل التوريد والاستثمار. منذ عام 2006، قامت المنظمة بتوسيع نموذجها ليشمل ثمانية أسواق متنوعة حيث دعمت أكثر من 26,000 مشروعاً صغيراً ومتوسط الحجم، وساعدتهم في الفوز بعقود بقيمة 1.3 مليار دولار أمريكي، وقروض بقيمة 21 مليون دولار أمريكي، وساعدت في توفير أكثر من 70 ألف وظيفة مناسبة بدوام كامل. ويقع المقر الرئيسي لمنظمة بيلدينج ماركيتس في مدينة نيويورك.

نموذج بيلدينج ماركيتس يعتمد على البيانات حيث تقوم المنظمة بجمع البيانات المفصلة عن الأعمال للتحقق من قدرات الشركات المحلية ولتقييم التحديات والفرص الفريدة والاستجابة لها في كل سوق تعمل فيه. وتعمل بيلدينج ماركيتس على استغلال مجموعتها من البيانات الفريدة من أجل تقديم التحليلات المحددة والموجزة للموردين والمشتريين ولأصحاب المصلحة الآخرون في القطاعين العام والخاص. وتقوم بيلدينج ماركيتس أيضا بعرض بعض البيانات التي تجمعها في ملفات تعريف الشركات على منصتها للتوفيق (الربط) بين الأعمال عبر الإنترنت من أجل زيادة تواجد الموردين المحليين وربطهم بفرص النمو. للمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني التالي: <https://entrepreneurs.buildingmarkets.org>

في تركيا، تتعاون بيلدينج ماركيتس بشكل وثيق مع الشركات الصغيرة والمتوسطة في المنطقة الجنوبية لتسريع مساهماتهم الاقتصادية المهمة بما في ذلك خلق فرص العمل التي تشتد الحاجة إليها. تركز استراتيجية المنظمة لدعم الأعمال الصغيرة والمتوسطة التي يقودها اللاجئون في المنطقة الجنوبية على زيادة ظهورهم في مجتمع الأعمال ودمجهم مع المجتمعات المضيفة من خلال تسهيل وصولهم إلى الشراكات وسلاسل التوريد ورأس المال.

تعتمد هذه "اللمحة عن الشركات الصغيرة والمتوسطة" على البيانات المجمعة من خلال التحقق وإعادة التحقق من الاستطلاعات مع 1,136 شركة صغيرة ومتوسطة في تركيا بين 30 تشرين الأول 2017 و31 كانون الثاني 2021. ومن بين هذه الشركات يوجد 1,123 شركة يمتلكها سوريون و13 شركة يمتلكها أتراك. وبالنظر إلى الغالبية العظمى من الشركات المملوكة لسوريين في العينة، تم توثيق تحليل البيانات واستخلاص النتائج للشركات المملوكة لسوريين. تشمل البيانات الشركات الصغيرة والمتوسطة الموجودة في أضنة ومرسين وهاتاي في منطقة البحر الأبيض المتوسط، وغازي عنتاب وكلس وشانلي أورفا في منطقة جنوب شرق الأناضول؛ ومن أجل هذا التقرير، تمت الإشارة إليهم باسم المنطقة الجنوبية.

أعد باسل الحريري، كبير المتخصصين الفنيين، هذه اللمحة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة، بدعم تحليل البيانات من قبل زونجلونج تشين، خبير إحصاء تحليل البيانات. يمكن إرسال أي استفسار أو تعليقات بخصوص لمحة من الشركات الصغيرة والمتوسطة إلى البريد الإلكتروني التالي: newyork@buildingmarkets.org. فإذا كنت صاحب عمل سوري في تركيا أو إذا كنت مهتماً في إيجاد موردون سوريون معتمدون من أجل الاستثمار والرأس مال أو من أجل توسيع وتنويع سلسلة التوريد الخاصة بك يرجى التواصل معنا على البريد الإلكتروني: turkey@buildingmarkets.org

1. السياق

ما تزال تركيا موطنًا لأكثر عدد من اللاجئين في العالم؛ من بين 3.6 مليون سوري مسجلين تحت الحماية المؤقتة في تركيا¹، يعيش 1.9 مليون (حوالي 52%) في المحافظات الجنوبية في شانلي أورفا وهاتاي وغازي عنتاب وأضنة ومرسين وكلس. يشكل اللاجئون السوريون 19% من مجموع السكان في هذه المحافظات الست، وتتراوح النسب من 11% في أضنة إلى 75% في وكلس. صاحب الزيادة في عدد اللاجئين والمهاجرين السوريين في تركيا زيادة في عدد الشركات التي أسسوها، مؤدياً إلى زيادة في رأس المال وإمكانيات توفير فرص العمل². تشير التقديرات إلى أن 10,000 شركة رسمية، مملوكة كلياً أو جزئياً للاجئين السوريين، توظف في المتوسط سبعة أشخاص وتعمل أكثر من 250,000 لاجئ في البلاد³.

رسم توضيحي 1 - اللاجئون السوريون في تركيا



واجه رواد الأعمال السوريون اللاجئون ديناميكيات سوق جديدة في تركيا وقد تحادهم كل من اقتصاد السوق التنافسي وبيئة الأعمال الأكثر تنظيمًا. وكما شارك أحد مصنعي المواد الغذائية في مرسين في شبكة بيلينج ماركيتس، قائلًا: "لقد نفذت كل شيء على نحو جيد: خط الإنتاج الخاص بي، وشهادات الإنتاج الغذائي، والعمال المهرة الذين أتوا معي، لكنني لا أستطيع اختراق السوق التركية، على الرغم من أن تجارتي كانت الأكثر نجاحًا في سوريا". نظرا لتخصصاتها القطاعية، ومحدودات السوق، وتحديات النمو التي واجهتها (انظر القسم 4)، ظلت المشاريع المملوكة لسوريين صغيرة: في شبكة بيلينج ماركيتس التي تضم 2,138 مشروعًا مملوكًا لسوريين في جميع أنحاء تركيا: 83% لديه أقل من 10 موظفين (مشروع متناهي الصغر)، 16% لديه 10 إلى 50 موظفًا (مشروع صغير)، و1% لديه 50 إلى 250 موظفًا (مشروع متوسط).

يتمركز معظم السكان السوريين ومشاريعهم في تركيا في المحافظات الجنوبية، وهي منطقة كانت تاريخياً مقترق طرق للهجرة والتجارة، بما في ذلك طريق الحرير القديم. تشترك تركيا في أطول حدودها البرية مع سوريا، والتي تمتد على طول محافظات غازي عنتاب وهاتاي وكلس. تمتلك المنطقة قطاعًا حيويًا للمشاريع الصغيرة والمتوسطة؛ حيث تشكل 13.3% من إجمالي عدد المشاريع الصغيرة والمتوسطة في تركيا⁴، فهي توفر منتجات وخدمات متنوعة للأسواق المحلية وأسواق التصدير. يشكل قطاع الجملة والتجزئة أكبر عدد من المشاريع الصغيرة والمتوسطة المسجلة في المنطقة، يليه قطاع النقل والتخزين (15.4%) والصناعة التحويلية (10.1%). من حيث الناتج المحلي الإجمالي، تعد محافظة أضنة هي الأكبر، تليها غازي عنتاب والتي هي أيضًا موطن لـ 57 شركة من أكبر 1,000 مؤسسة صناعية في تركيا (أيزو 1000)، وهي أكبر تجمع في المنطقة الجنوبية، وتحتوي على أعلى نسبة توظيف في القطاع الصناعي. يرجى الاطلاع على الجدول 1 للحصول على تفاصيل إضافية حول اقتصاديات المقاطعات التي يغطيها هذا التقرير. في حين أن تدفق اللاجئين السوريين منذ عام 2011 وضع بعض الضغوط الاقتصادية والاجتماعية على هذه المحافظات المضيفة، فقد استقطب أيضًا مهارات زيادة الأعمال ورأس المال ونمو الصادرات وإمكانيات توفير فرص العمل.

جدول 1 - المؤشرات الاقتصادية للمنطقة الجنوبية

الاجمالي	أضنة	غازي عنتاب	هاتاي	مرسين	شانلي أورفا	كلس
تعداد السكان 2019*	2,237,940	2,069,364	1,628,894	1,840,425	2,073,614	142,490
إجمالي الناتج المحلي 2018 - ألف ليرة تركي**	72,187,342	68,300,915	49,406,412	66,363,670	32,561,955	3,485,433
إجمالي الناتج المحلي للفرد (2017) - دولار أمريكي**	7,735	7,656	7,084	8,538	3,888	6,048
التوزيع القطاعي للعاملين						
زراعي%	19.4	15.0	24.5	19.4	36.1	15.0
صناعي%	22.6	33.0	24.7	22.6	17.4	33.0

¹ UNCHR: المفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين في تركيا. <https://www.unhcr.org/tr/en/unhcr-turkey-stats>

² Building Markets: بيلينج ماركيتس. الوجه الآخر للقصة: تقييم للمشاريع الصغيرة والمتوسطة المملوكة لسوريين في تركيا. 2017.

https://buildingmarkets.org/sites/default/files/pdm_reports/another_side_to_the_story_a_market_assessment_of_syrian_smes_in_turkey.pdf

³ TEPAV: نياف. زيادة الأعمال السورية والمشاريع الناشئة للاجئين في تركيا: الاستفادة من التجربة التركية. 2018. <https://www.tepav.org.tr/en/haberler/s/10023>

⁴ TÜİK: معهد الإحصاء التركي. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Small-and-Medium-Sized-Enterprises-Statistics-2019-37548> تشمل المناطق الفرعية الإحصائية TRC1 و TRC2 و TR62 و TR63. وتشمل المزيد من المقاطعات التي يغطيها التقرير.

52.9	51.9	46.5	58.0	50.8	51.9	58.0	خدمي%
8,127	197	849	2,026	1,335	2,123	1,597	عدد الشركات المنشأة (2018)**
107	0	0	10	15	57	25	أكبر المؤسسات الصناعية التركية (أيزو 1000) - ** (2017)
745,270	8,187	90,933	179,163	114,091	169,963	182,933	عدد دافعي الضرائب من الشركات (2018)*

* TUIK : معهد الإحصاء التركي
** TOBB : اتحاد الغرف وتبادل السلع في تركيا

2. الملف التعريفي للأعمال السورية في المنطقة الجنوبية

توفر البيانات التالية لمحة عامة عن الأعمال الصغيرة والمتوسطة المملوكة لسوريين والموجودة في المنطقة الجنوبية من تركيا، في شانلي أورفا، وهاتاي، وغازي عنتاب، وأضنة، ومرسين، وكلس. فمن بين 2,174 شركة مسجلة تحققت منها وتخدمها بيلدينج ماركنتس في جميع أنحاء تركيا، يوجد 1,136 شركة (52.5%) متمركزة في هذه المقاطعات⁵ بينما يقع 82.8% من الأعمال المتبقية في اسطنبول. من بين 1,136 عملاً صغيراً ومتوسط الحجم في هذه المنطقة، يشكل 85% منهم أعمالاً متناهية الصغر، و13% عملاً صغير الحجم، و1% عملاً متوسط الحجم. لقد أسس السوريون في تركيا أعمالاً متناهية الصغر تعتمد على رأس مالهم الاقتصادي والاجتماعي والثقافي لغتنام فرص السوق داخل مجتمعاتهم إلى حد كبير. وتسجل المشاريع متناهية الصغر ويتم إنشائها وفقاً للحد الأدنى من متطلبات البنية التحتية، وهي ميزة لأصحاب المشاريع من اللاجئين الذين يتطلعون إلى توفير سبل العيش لأنفسهم وأفراد أسرهم. تعمل هذه المشاريع متناهية الصغر في قطاعات المنسوجات والأغذية والخدمات في المواقع التي يتركز فيها السوريون، على سبيل المثال، مصممي الجرافيك ومطوري الويب ومحللات البقالة والمطاعم والبوفيهات والحلّاقين والخياطين والملابس وصانعي الأحذية وتجار الجملة وتجار التجزئة وورش صناعة الملابس الجاهزة. من ناحية أخرى، هناك عدد أقل من رواد الأعمال السوريين قادرين على إنشاء أعمال صغيرة ومتوسطة الحجم. اعتمد رواد الأعمال هؤلاء على خبرتهم السابقة في مجال تنظيم المشاريع، ومعرفتهم بأساليب إنتاج معينة، ورأس المال الاجتماعي قبل الهجرة، أي بناء شراكات مع سوريين آخرين وإحياء العلاقات مع شبكات العملاء القدامى لتطوير العلاقات التجارية العابرة للحدود⁶.

القطاعات الخمسة الأولى للشركات الصغيرة والمتوسطة في المحافظات الجنوبية هي الجملة والتجزئة (47%)، التصنيع (24%)، الخدمات الغذائية (10%)، الأنشطة المهنية (4%)، والمعلومات والاتصالات (3%). وتشير المحادثات مع أصحاب الأعمال السوريين إلى أنهم اختاروا قطاع عملياتهم بناءً على خلفياتهم المهنية وشبكاتهم ورؤوس أموالهم، فضلاً عن الفرص التي يوفرها موقعهم الحالي. فعلى سبيل المثال، غازي عنتاب، التي تضم واحدة من أكبر المناطق الصناعية المنظمة في البلاد، لديها عدد أكبر من الشركات الصغيرة والمتوسطة العاملة في قطاع التصنيع مقارنة بالمحافظات الأخرى. ونتيجة لذلك، احتلت غازي عنتاب الصدارة في عدد الشركات السورية من جميع الأحجام، تليها مرسين. بالإضافة إلى ذلك، فإن عدد المشاريع الصغيرة والمتوسطة أكبر في غازي عنتاب منها في المحافظات الأخرى بسبب الوجود القوي لقطاع الصناعة، والتي تركز على صناعة المنتجات التالية:

جدول 2 - المنتجات المصنعة من قبل الشركات الصغيرة والمتوسطة المملوكة لسوريين في غازي عنتاب

المتناهية الصغر	الصغيرة	المتوسطة
المنسوجات وألحاف الحيوانات والملابس الجاهزة والأحذية والمواد الغذائية والملابس الطبية والأشغال المعدنية للإنشاءات والصناعة والمنتجات الطبية أحادية الاستخدام والأثاث والحرف اليدوية المعدنية والستائر والمنسوجات المنزلية، والمنظفات، وألات التعبئة والتغليف.	خطوط إنتاج وآلات للصناعات الغذائية، ومواد تغليف بلاستيكية من البولي إيثيلين والنايلون، ومواد تغليف طباعة فليكس، وأحذية، وملابس، وسجاد وحصر، وصب البلاستيك، وغيرها.	المنظفات وملابس التريكو والأحذية والملابس الطبية والمنسوجات المعدنية للإنشاءات والصناعة والمنتجات الطبية أحادية الاستخدام والأثاث والحرف اليدوية المعدنية والستائر والمنسوجات المنزلية، والمنظفات، وألات التعبئة والتغليف.

في المنطقة الجنوبية، تصدّر 39% من الأعمال الصغيرة والمتوسطة المملوكة لسوريين منتجات وخدمات. كما تحقق هذه الشركات أكبر عائدات تصديرية لها من العراق وتشكل الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تصدر إلى العراق نسبة (22.5%) من إجمالي عدد الشركات السورية. أما نسبة الشركات التي تصدر إلى سورية فتبلغ (21.4%) وإلى المملكة العربية السعودية (8.6%) كما يوضح الرسم التوضيحي 17 في الصفحة 7. تشير الأبحاث إلى أنه عندما تدهورت العلاقات بين حكومتي تركيا وسوريا في عام 2011، انخفضت الصادرات إلى سوريا بشكل كبير من مدينة اسطنبول، والتي تعد المركز السابق للتصدير إلى سورية، والذي حل محله محافظات هاتاي ومرسين وغازي عنتاب الجنوبية، مما أدى إلى زيادة عدد الشركات السورية في هذه المدن⁷. يرجى الاطلاع على القسم 3 للحصول على معلومات مفصلة عن إمكانيات التصدير لهذه الشركات.

⁵ 13 شركة من هذه الشركات يمتلكها أتراك

⁶ زيادة الأعمال الخاصة باللاجئين السوريين في تركيا: الاندماج واستخدام رأس مال المهاجر في الاقتصاد غير الرسمي، ربحان أتاسو توبجو أوغلو، جامعة حاجي تيبه

⁷ TEPAV، زيادة الأعمال السورية والمشاريع الناشئة للاجئين في تركيا: الاستفادة من التجربة التركية، 2018. <https://www.tepav.org.tr/en/haberler/s/10023>

المنطقة الجنوبية في تركيا: شبكة الشركات الصغيرة والمتوسطة بالأرقام



3. تسليط الضوء: القدرة التصديرية للشركات السورية في المنطقة الجنوبية

تشكل الأعمال المتوجهة للتصدير في المنطقة الجنوبية 56% من جميع أعمال التصدير في شبكة بيلدينج ماركيتس في جميع أنحاء تركيا. تعتبر هذه الشركات مؤثراً محتملاً في التنمية الاقتصادية المحلية من خلال زيادة عائدات التصدير والتوظيف، بالشراكة مع الشركات التركية وأصحاب المصلحة الآخرين مثل الغرف المحلية ووكالات التنمية وجمعيات الأعمال. ويعمل المصدرون السوريون على توسيع الفرص التجارية للمنطقة الجنوبية في الشرق الأوسط وإفريقيا، مستفيدين من شبكات رواد الأعمال والمهارات اللغوية، والاستجابة للطلب على المنتجات التركية في هذه الأسواق من خلال تجارة الجملة. في الواقع، أظهرت الأبحاث أن العدد المتزايد من الشركات المملوكة لسوريين في تركيا، ولا سيما في المنطقة الجنوبية، قد ساهم في زيادة الصادرات التركية إلى سوريا إلى مستويات ما قبل عام 2011، فضلاً عن تنوع منتجات التصدير والوجهات في منطقة الشرق الأوسط⁸. النتائج المتعلقة بقدرات وممارسات المشاريع السورية الصغيرة والمتوسطة في مجال التصدير هي:

- 36% من المشاريع الصغيرة والمتوسطة في المنطقة الجنوبية تقوم بالتصدير. وهي تعمل بشكل كبير في تجارة الجملة/التجزئة وقطاعات التصنيع.
- العراق وسوريا هما أكثر الأسواق المستهدفة من قِبَل الشركات المملوكة لسوريين، تليهما دول الشرق الأوسط الأخرى.
- تصدر المنتجات الغذائية قائمة صادرات المشاريع الصغيرة والمتوسطة المملوكة لسوريين في المنطقة الجنوبية، تليها الملابس والمنسوجات، حيث تشكل مجتمعة أكثر من 47% من إجمالي الصادرات. المنتجات الأخرى المصدرة هي الأثاث والأجهزة والسلع المنزلية.
- تحتل غازي عنتاب المرتبة الخامسة من حيث قيمة الصادرات على المستوى الوطني⁹ ولا تزال مركزاً للصادرات إلى سوريا والعراق ودول الشرق الأوسط الأخرى. 46% من المشروعات السورية الصغيرة والمتوسطة في غازي عنتاب تقوم بالتصدير. وتعد هاتاي، لقرها من إحدى البوابات الحدودية النشطة مع سوريا؛ مرسين، كونها موطن لميناء بحري دولي؛ وأضنة، مراكز تصدير مهمة أخرى.

جدول 3 - القدرات التصديرية للأعمال الصغيرة والمتوسطة وفقاً للمحافظة

المجموع	أضنة	غازي عنتاب	هاتاي	كلس	مرسين	شانلي أوزفا
عدد المشروعات الصغيرة والمتوسطة التي تقوم بالتصدير	18%	27%	42%	29%	35%	9%
متناهية الصغر	5%	9%	4%	3%	10%	0%
صغيرة	3%	2%	0%	3%	1%	0%
متوسطة	26%	39%	46%	35%	45%	9%
المجموع الجزئي للمصدرين	26%	39%	46%	35%	45%	9%
عدد المشروعات الصغيرة والمتوسطة التي لا تقوم بالتصدير	72%	54%	47%	65%	49%	86%
متناهية الصغر	3%	7%	7%	0%	6%	4%
صغيرة	0%	0%	0%	0%	0%	0%
متوسطة	74%	61%	54%	65%	55%	91%
المجموع الجزئي لغير المصدرين	74%	61%	54%	65%	55%	91%

جدول 4 - الأعمال الصغيرة والمتوسطة المُصدرة وفقاً للمنطقة (الإقليمي) والقطاع

القطاع	المنطقة الجنوبية	المناطق الأخرى	الإجمالي	نسبة المنطقة الجنوبية من إجمالي الأعمال المصدرة
البيع بالجملة، التجزئة، تصنيع المركبات	193	114	307	62.9%
التصنيع	169	90	259	65.3%
النشاط المهني والعلمي والتقني	13	23	36	36.1%
المواصلات والتخزين	9	9	18	50.0%
المعلومات والاتصالات	8	7	15	53.3%
الإقامة وخدمات التغذية	4	5	9	44.4%
أنشطة خدمات الدعم الإداري	4	9	13	30.8%
الأنشطة العقارية	3	11	14	21.4%
البناء	2	5	7	28.6%
أنشطة الخدمة الأخرى	2	0	2	100.0%
الأنشطة الترفيهية	1	1	2	50.0%

⁸ bid: في نفس المكان

⁹ TUIK: معهد الإحصاء التركي

0.0%	1	1	0	الزراعة/الغابات وصيد الأسماك
0.0%	4	4	0	التعليم
0.0%	2	2	0	الصحة الإنسانية والعمل الاجتماعي
0.0%	1	1	0	التعدين والمحاجر
59.1%	690	282	408	المجموع الإجمالي

جدول 5 - أفضل وجهات للتصدير للشركات الصغيرة والمتوسطة في غازي عنتاب

عدد الشركات	المنتجات	البلد
93	خطوط الإنتاج، والأجهزة الطبية الكهربائية، والمنسوجات، والملابس، وخدمات الطباعة، والخدمات الاستشارية، والأثاث، والبلاستيك، والمستلزمات الطبية، والصابون والمنظفات، وخدمات البناء، إلخ.	العراق
92	مواد البناء، والصلب، والأدوية والمستلزمات الطبية، والأغذية، وزيت السيارات، والمواد الخام، وأجهزة الاتصالات السلكية واللاسلكية، ومولدات الطاقة، والآلات، ومواد التعبئة والتغليف، وأجهزة الكمبيوتر، والأقمشة والملابس، والخدمات الاستشارية، إلخ.	سوريا
25	أجهزة تكنولوجيا المعلومات، وآلات النسيج، والإكسسوارات المتنقلة، والأقمشة والخيوط، والملابس، والأحذية، والملابس القطنية، والآلات، إلخ.	ليبيا
24	صابون الغار والمنظفات، والملابس، والأحذية، والمشروبات الساخنة، وقطع غيار السيارات، والمواد الخام، وقوالب البلاستيك، والأغذية، والآلات، إلخ.	السعودية
17	خطوط إنتاج الأغذية، وآلات التعبئة، والملابس القطنية، والملابس، وأدوات البلاستيك، وقوالب البلاستيك.	الجزائر

الرسم التوضيحي 17 - أفضل عشر وجهات للتصدير للشركات الصغيرة والمتوسطة



كما يقوم (2.6%) من إجمالي عدد هذه الشركات بالتصدير إلى الكويت، و(2.1%) منهم يقوم بالتصدير إلى فرنسا، و(1.9%) إلى كندا، و(1.9%) إلى هولندا، و(1.5%) إلى المغرب، و(1.4%) إلى النمسا، و(1.2%) إلى البحرين، و(0.5%) إلى الدنمارك، و(0.3%) إلى بلجيكا، و(0.3%) إلى المملكة المتحدة، و(0.2%) إلى أستراليا.

جدول 6 - أفضل وجهات للتصدير للشركات الصغيرة والمتوسطة في أذنة

عدد الشركات	المنتجات	البلد
4	الملابس، وآلات التعبئة لخطوط منتجات الأغذية	العراق
3	المشروبات الغازية، وآلات التعبئة	سوريا
3	المشروبات الغازية	ليبيا
3	الملابس	السعودية
3	الأقمشة، والعبوات	ألمانيا
2	الجلد والمنتجات الجلدية	الإمارات

جدول 7 - عدد الشركات المصدرة وفقاً لفئة المنتجات في المنطقة الجنوبية

فئة المنتج	أذنة	غازي عنتاب	هاتاي	كلس	مرسين	شانتلي أورفا	المجموع
الأغذية	1	40	29	3	53	5	131
الملابس والأقمشة والإكسسوار	2	57	12	3	5	5	84
الأثاث وأجهزة المطبخ البيضاء وإكسسوار المنزل	1	11	2	2	5	2	23
الخدمات والتجارة العامة		17			3	2	22
الآلات والمعدات الصناعية	4	12	1		3		20
الأدوية والمعدات الطبية		12	5		2		19
منتجات التنظيف ومساحيق التجميل	2	7	2	2	3	1	17
المنتجات الورقية		9	1		4		14
الكمبيوتر والمعدات الإلكترونية		11	1			1	13

13	1	8	4	المنتجات المتعلقة بالسيارات			
11	7	1	2	1	الزراعة والمواد الزراعية		
10	1				9	البلاستيك وصناعاته	
9				4	5	المواد الخام	
8				2	6	أخرى	
8	1			3	4	مواد البناء	
6				4	2	الهدايا والألعاب والمنتجات اليدوية	
408	16	88	11	76	207	10	المجموع الإجمالي

جدول 8 - عدد الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تقوم بالتصدير وفقاً للحجم والقطاع

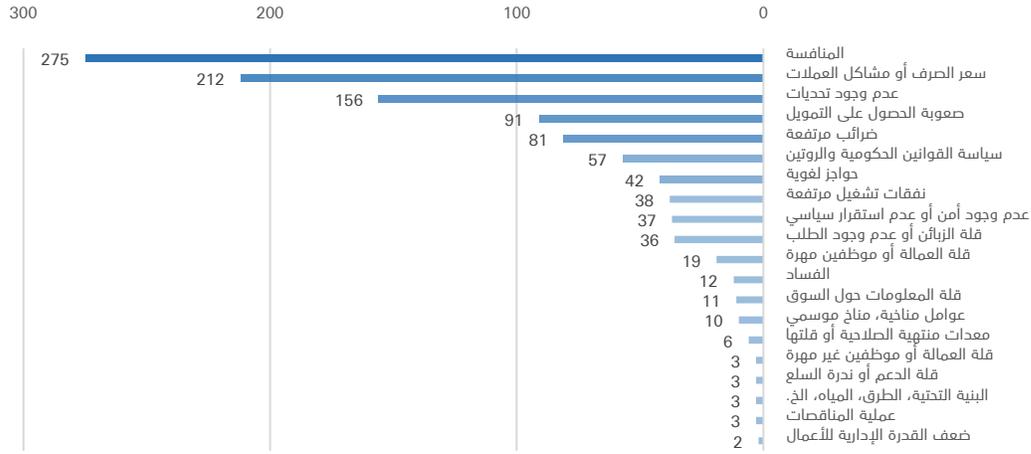
المجموع %	شأنلي أورفا	مرسين	كلس	هاتاي	غازي عنتاب	أضنة				
77%	316	16	68	9	69	147	7	متناهية الصغر (المكروية)		
	171	10	43	4	55	54	5	البيع بالجملة والتجزئة وإصلاح السيارات		
	108	3	18	4	10	71	2	التصنيع		
	10	2				8		النشاط المهني والعلمي والتقني		
	9			4	3	2		المواصلات والتخزين		
	7	1	1				5	المعلومات والاتصالات		
	3				1	2		أنشطة خدمة الدعم الإداري		
	2			1				1	الإقامة وخدمة الأغذية	
	2				1	1		أنشطة الخدمات الأخرى		
	2			1				1	الأنشطة العقارية	
	1							1	الفن الترفيهي	
	1							1	البناء	
19%	79		19	1	7	50	2	الصغيرة		
	50			10	1	2	35	2	التصنيع	
	20			8				7	البيع بالجملة والتجزئة وإصلاح السيارات	
	3							3	النشاط المهني والعلمي والتقني	
	2							2	الإقامة وخدمة الأغذية	
	1							1	أنشطة خدمة الدعم الإداري	
	1							1	البناء	
	1							1	المعلومات والاتصالات	
	1			1					الأنشطة العقارية	
3%	13		1	1				10	1	المتوسطة
	11							10	1	التصنيع
	2			1	1					البيع بالجملة والتجزئة وإصلاح السيارات
100%	408	16	88	11	76	207	10			المجموع الكلي

4. دعوة إلى العمل: المشروعات المملوكة لسوريين كشركاء في التنمية المحلية

تعتبر الشركات المملوكة من قبل السوريين لابعاً اقتصادياً مؤثراً في السوق المحلي وأسواق التصدير بمقدورها المساهمة في ازدهار المنطقة على الرغم من العوائق التي تحد من نموها. وفقاً لليبيانات التي تم جمعها من المشروعات السورية الصغيرة والمتوسطة في المنطقة الجنوبية، فإن المنافسة هي أهم التحديات التي تواجهها، بالإضافة إلى التقلب والخسارة في سعر الصرف، ومحدودية الحصول على التمويل.

تعتمد قنوات التسويق التي تستخدمها المشروعات السورية الصغيرة والمتوسطة في الغالب على شبكة العلاقات السورية والإنترنت، مما يحد من مشاركتها في السوق التركي الأكثر اتساعاً، ويحد من قدرتها التنافسية وفرص نموها. هناك حاجة إلى قنوات تسويق أخرى مثل العضوية في الشبكات المهنية والمشاركة في المعارض التجارية والمنصات الإلكترونية من أجل تحسين صورة تلك الشركات في مجتمع الأعمال وتسهيل الوصول إلى الأسواق. التغلب على الحواجز مثل عدم إجادة اللغة التركية، وعدم توفر شبكة علاقات في السوق التركية، والإلمام ببيئة الأعمال هي أيضاً متطلبات لزيادة القدرة التنافسية.

الرسم التوضيحي 18 - التحديات الأكبر في الستة أشهر القادمة



تضع تقلبات أسعار الصرف ضغوطاً إضافية على الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة حيث أن مستحقاتها عادة ما تكون لأكثر من 30 يوماً، لا سيما في قطاعي الجملة والتصدير. في حين أن خدمات التخفيض للشركات الصغيرة والمتوسطة في تركيا متاحة على نطاق واسع، فإن معظم الشركات السورية ليست على دراية بهذه الخدمات والمنتجات المالية. يعد الحصول على التمويل، ورأس المال العامل والتمويل، أحد أكبر التحديات التي تواجه المشروعات السورية الصغيرة والمتوسطة. لاحظت بيلدينج ماركيتس في عملها مع هذه الشركات أنها تتردد في التقدم لمناقصات ذات شروط دفع تتجاوز 60 يوماً، حيث قد تواجه فجوة في التدفق النقدي الجاري. ومع ذلك، فإن معظم الشركات السورية الصغيرة والمتوسطة لا تسعى للحصول على تمويل من المؤسسات المالية لأسباب متنوعة منها عدم توفر وثائق للشركة متطابقة مع المتطلبات المصرفية بالإضافة إلى عدم توفر التاريخ الائتماني والضمانات.

توصي بيلدينج ماركيتس بتطوير الأمور التالية في الشركات السورية لتصبح شركات أكثر استدامة ومصيرين منافسين وشركاء فاعلين في التنمية الاقتصادية وخلق فرص العمل في المنطقة الجنوبية من تركيا:

الاندماج: هناك العديد من العوامل الاجتماعية والاقتصادية التي تؤثر على أداء الشركات المملوكة لسوريين في المنطقة الجنوبية، بدءاً من الحواجز اللغوية والثقافية. وسيعمل تطبيق الطول المحلية، مثل تعزيز التنوع في فريق المبيعات من خلال توظيف محترفين من المجتمعات المضيفة والحصول على عضوية في جمعيات الأعمال التركية المحلية، على تعزيز القدرات التسويقية لهذه الشركات وتحسين تقبلها في المجتمعات المحلية وجعلها مرئية في مجتمع الأعمال، وتسهيل اندماجها في المنطقة الجنوبية.

التكنولوجيا: تضع الرقمنة ضغوطاً على المشروعات الصغيرة والمتوسطة، ولكنها توفر أيضاً فرصاً في السوق وتمهد الطريق للنمو. سيؤدي تحسين الكفاءات التكنولوجية والرقمنة واستراتيجيات التجارة الإلكترونية إلى زيادة وضوح وكفاءة ووصول الشركات المملوكة لسوريين إلى الأسواق ووضعها بشكل أفضل للمساهمة في الاقتصاد المحلي.

خدمة العملاء: يعد تطوير المنتجات والخدمات وخدمة العملاء عملية مستمرة يجب أن تصبح جزءاً لا يتجزأ من العمليات التجارية، وخاصة أثناء الجائحة الحالية. وبوجود الدعم المناسب يمكن للشركات السورية أن تطور قدراتها لرفع وتعزيز تجربة العملاء وتحسين الجودة والأداء.

الحصول على التمويل: تواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة المملوكة لسوريين متطلبات ضمان مصرفية أعلى من نظيراتها من الشركات التركية¹⁰ نظراً لأن العديد منها لا يفي بمتطلبات المعلومات المصرفية (مثل البيانات المالية الشفافة وخطط الأعمال المصرفية القابلة للتمويل ومعايير حوكمة الشركات). وسيساعد سد هذه الثغرات في الوثائق والسياسات المالية في التغلب على الحواجز التي تعترض الحصول على قروض والاستثمار. بالإضافة إلى ذلك، لا يستفيد أصحاب الأعمال السوريون بشكل كافٍ من المنتجات المالية الأخرى التي يمكن أن تساعدهم في إدارة التدفق النقدي وتحسين وصولهم إلى سلاسل التوريد، مثل خدمات التخفيض أو عمولة فواتير الدفع الآجل.

The World Bank: البنك الدولي - التمويل المبتكر، 2019 - <http://documents1.worldbank.org/curated/en/469411572032903256/pdf/Turkey-Innovative-Access-to-Finance-Project.pdf>