# الشركات الصغيرة والمتوسطة في قطاع التصنيع التركي

لمحة حول الشركات المتوسطة والصغيرة
آب 2022

Building Markets


1 النقاط الرئيسية

2 نقطة التركيز: شركات التصنيع الصغيرة والمتوسطة في شبكة Building Markets في تركيا

3 لمحة عن قطاع التصنيع

4 العمليات التجارية بين شركات التصنيع الصغيرة والمتوسطة

5 المؤشرات التشغيلية لشركات التصنيع الصغيرة والمتوسطة

6 التوصيات

7 كيف نعمل

## النقاط الرئيسية

تدرس هذه اللمحة الأعمال التجارية في شبكة Building Markets النشطة في قطاع التصنيع في تركيا. منذ حزيران عام 2022، تحققت المنظمة من 2,776 شركة صغيرة ومتوسطة الحجم، والتي كانت غالبيتها العظمى (94%) يملكها سوريون أو توظف سوريين. تنشط أكثر من ربع الأعمال التجارية في شبكة تركيا في قطاع التصنيع.

ترتكز اللمحات حول الشركات الصغيرة والمتوسطة على تحليل البيانات التي تم جمعها من خلال استطلاعات التحقق من الأعمال وإعادة التحقق التي أجراها فريق Building Markets في تركيا - أحد الأنشطة الأساسية التي يتم تنفيذها كجزء من نموذج "الإيجاد، والبناء، والربط" الخاص بالمؤسسة. تجمع هذه الاستطلاعات خلال فترات منتظمة معلومات حول العمليات التجارية، بما في ذلك الملكية وحجم الأعمال والقدرة على الاستيراد والتصدير والتحديات. باستخدام هذه البيانات، تكون المنظمة قادرة على تحديد اتجاهات السوق والفرص لمشاركتها مع شبكتها المتنامية المؤلفة من الشركات الصغيرة والمتوسطة والشركاء وفهم الاحتياجات المتطورة لرواد الأعمال العاملين في السوق المحلي بشكل أفضل.

تم إنشاء التحليل التالي باستخدام بيانات Building Markets ورؤاها الفريدة وقدرتها على الوصول إلى هذه الشركات. يقدم هذا التحليل لمحة عامة عن بيئة العمل للشركات الصغيرة والمتوسطة في قطاع التصنيع، والتحديات الفريدة التي تواجهها، وتوقعاتها للمستقبل. على الرغم من مواجهة أصحاب الأعمال السوريين تحديات فريدة، فهم يمتلكون قدرة كبيرة لخلق فرص العمل، وهم الأكثر ميلاً لتوظيف الفئات الضعيفة من المجتمع، مما يعود بفوائد بعيدة المدى على كل من الوافدين الجدد والمجتمعات المضيفة لهم. تم صياغة توصيات لكل من الأعمال التجارية والمشترين استناداً إلى هذه التحديات بالإضافة إلى الخدمات والفرص التي تقدمها المنظمة. مع نمو الشركات الصغيرة والمتوسطة وخلق المزيد من فرص العمل، لا سيما ضمن الفئات الهشة، يمكن الحد من الفقر وزيادة الاندماج الاجتماعي بين اللاجئين ومجموعات الوافدين الجدد من ناحية والمجتمع المضيف من ناحية أخرى.

لمعرفة المزيد عن أعمال Building Markets في تركيا ولقراءة المنشورات الأخرى، انقر هنا.

نتقدم بجزيل الشكر لجميع الشركات التي شاركت في هذه الاستطلاعات.

## نقطة التركيز: شركات التصنيع الصغيرة والمتوسطة في شبكة Building Markets في تركيا

تضم تركيا أكبر عدد من اللاجئين وطالبي اللجوء في العالم، ويشكل السوريون نسبة 90٪ منهم. أصبح السوريون، على مدى العقد الماضي، أكثر اندماجاً في الحياة الاقتصادية كمستهلكين وباحثين عن عمل وعاملين ورواد أعمال، وهو ما أثبتته آلاف الشركات التي أسسها اللاجئون السوريون منذ وصولهم إلى البلاد. ولكن مع استمرار مستويات البطالة المرتفعة والمتنامية ، والتي تفاقمت بسبب أزمة العملة المستمرة والتأثير الدائم لوباء COVID-19، لا تزال عملية إدماج القادمين الجدد في المجتمع تشكل تحدياً للبلاد.

يمكن أن يكون قطاع التصنيع أساسياً لمواجهة تحديات الاندماج. لقد سمحت تكاليف العمالة المنخفضة ، والقوى العاملة ذات المهارات العالية ، وسهولة التصدير إلى كل من أوروبا وآسيا ، لتركيا بأن تصبح مركزًا إقليميًا للتصنيع. رغم الأزمة الاقتصادية في البلاد وأثر وباء كورونا يبدي قطاع التصنيع إمكانية كبيرة للنمو.[1] حيث ساهمت شركات التصنيع في عام 2021 بنسبة 22٪ من كامل الناتج المحلي الإجمالي في البلاد، وفي عام 2019 كانت 400,966 شركة صغيرة ومتوسطة (أي 12٪ من كل الشركات الصغيرة والمتوسطة) تعمل في قطاع التصنيع وتوظف أكثر من 2,663,000 من الأفراد.[2] [3] وتعمل الغالبية العظمى من اللاجئين العاملين بشكل رسمي في قطاع التصنيع - بشكل أساسي في صناعة النسيج.[4] وتدير 277 شركة (أي 26٪) من ضمن شبكة Building Markets في تركيا، التي تضم 2,776 شركة صغيرة ومتوسطة، أعمالاً تجاريةً في التصنيع وتوظف 10,341 من الأفراد بدوام جزئي أو كامل.

تعتبر هذه الأعمال التجارية الصغيرة أساسية لخلق فرص العمل وتحسين المعيشة في تركيا، ولكنها تستمر في مواجهة تحديات فريدة والتي يمكن أن تحد من نموها وإمكانيتها على خلق الوظائف. ومن بين هذه التحديات الافتقار إلى الوصول إلى معلومات السوق والتدريب المتعلق باحتياجاتها، فضلاً عن صعوبة الوصول إلى فرص التمويل والأعمال والشراكة. وقد تمنع العديد من هذه العقبات الشركات الصغيرة والمتوسطة من اغتنام فرص النمو المقدمة في قطاع التصنيع والتي يمكن أن تودي بالأفراد الذين يميلون لقبول الوظائف في الاقتصاد غير الرسمي إلى الاستغلال أو العمل في بيئات خطرة.

كما قد تساعد معالجة هذه التحديات على خلق عدد أكبر من فرص العمل الرسمي مما يسمح للأفراد لتحسين معيشتهم والمساهمة في التماسك الاجتماعي والاقتصادي في البلاد. تعمل Building Markets منذ عام 2016 على تحسين ظهور وفرص الشركات الصغيرة والمتوسطة التي يملكها سوريون في تركيا من أجل دعم خلق فرص العمل وتوطين المساعدات استجابة للأزمة السورية.

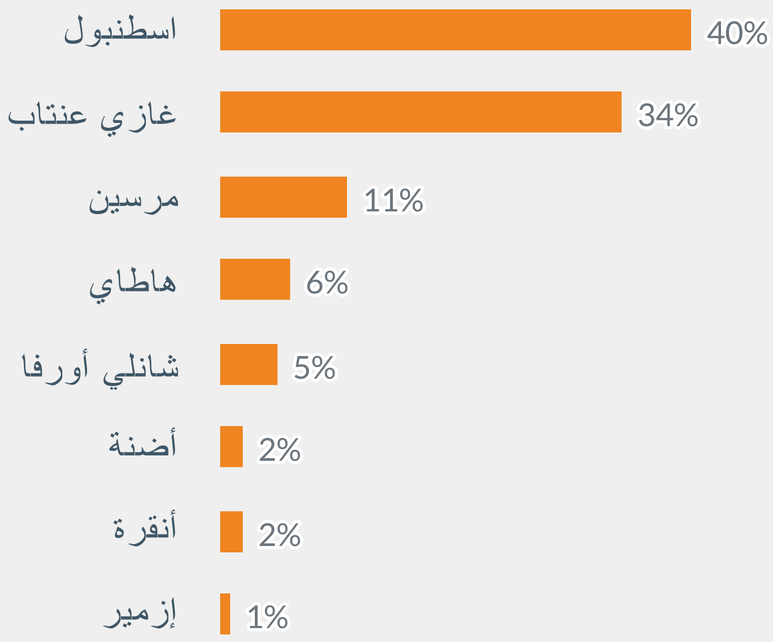
لمزيد من المعلومات حول الخدمات التي يمكن أن تدعم خلق فرص العمل، راجع التوصيات المقدمة في نهاية هذا التقرير.

1 ديلي صباح. 2022. "الناتج الصناعي التركي يضرب التوقعات ويتوسع بنسبة 9.6٪." متوفر هنا
2 جامعة توب للاقتصاد والتكنولوجيا. 2020. "شركات تركيا الصغيرة والمتوسطة." متوفر هنا
3 البنك الدولي. "التصنيع، القيمة المضافة (النسبة من الناتج المحلي الإجمالي) في تركيا." متوفر هنا
4 منظمة العمل الدولية. "دعم منظمة العمل الدولية للاجئين والمجتمعات المضيفة في تركيا." متوفر هنا

# لمحة عن قطاع التصنيع

تعمل 26٪ من كامل الشركات الصغيرة والمتوسطة في شبكة Building Markets في تركيا (عددها 2,776) في قطاع التصنيع. وتتمركز هذه الأعمال التجارية بشكل رئيسي في مدينة اسطنبول (بنسبة 40٪) وغازي عنتاب (بنسبة 34٪) ومرسين (بنسبة 11٪). تصنف أكثر من نصف الأعمال التجارية (58٪) كشركات متناهية الصغر (فيها أقل من 10 عمال) و37٪ منها كشركات صغيرة (فيها أقل من 50 عمال) و5٪ منها كشركات متوسطة الحجم (فيها أقل من 250 عامل).

**المدن الرئيسية الأكثر تواجدا لشركات التصنيع الصغيرة والمتوسطة**




يرتفع معدل التوظيف ضمن شركات التصنيع عن معدل التوظيف لكامل الشبكة. بشكل وسطي، توظف الشركات الصغيرة والمتوسطة في الشبكة 7.3 من الأفراد بدوام كامل و1.3 منهم بدوام جزئي، بينما توظف أعمال التصنيع 12.7 من الأفراد بدوام كامل و2.3 منهم بدوام جزئي. بنفس الطريقة، توظف نسبة أكبر من شركات التصنيع أنثى واحدة على الأقل بدوام كامل (39٪) من نسبة شركات الشبكة ككل (34٪). بالإضافة إلى ذلك، كان لدى 10٪ من شركات التصنيع مديرة واحدة على الأقل، مقابل نسبة 8٪ لكامل شركات الشبكة. وتوظف 3٪ فقط من شركات التصنيع امرأة واحدة على الأقل بدوام جزئي، مقابل نسبة 4٪ للشبكة الأكبر. ويتبع ذلك الاتجاهات الأوسع نطاقاً للمعدلات المنخفضة لملكية الأعمال النسائية والتوظيف بين الوافدين الجدد والمجتمعات المضيفة في الدولة.

أفادت العديد من شركات التصنيع الصغيرة والمتوسطة في شبكة Building Markets (73٪) وجود زبون دولي لديها في الأشهر الستة الماضية. تستخدم غالبية شركات التصنيع متحدثاً تركيًا (بنسبة 77٪) وتوظف أكثر من نصفها (51٪) متحدثاً باللغة الإنجليزية. بينما توظف نسبة مماثلة من كامل شركات الشبكة متحدثاً باللغة الإنجليزية، فإن نسبة شركات التصنيع التي توظف متحدثاً تركياً أكبر بكثير من نسبتها في الشبكة ككل (30٪). قد يشير هذا إلى أن شركات التصنيع تتكيف مع حاجز اللغة وتندمج في السوق المحلية. يعتبر تكيف الشركات مع حاجز اللغة أمراً يستحق المزيد من الاستكشاف لبالغ أهميته في التكامل الاجتماعي وقدرة الشركات الصغيرة والمتوسطة على العمل بفعالية داخل السوق المحلية.

من هذه الشركات لديها متحدث باللغة التركية

**77%**

من هذه الشركات لديها متحدث باللغة الإنجليزية

**51%**

## هل تعلم؟

يمكن أن يؤدي سد فجوات المشاركة الاقتصادية بين الجنسين في تركيا إلى تعزيز الناتج المحلي الإجمالي للبلاد بأكثر من 20٪

# العمليات التجارية بين شركات التصنيع الصغيرة والمتوسطة

تهتم حوالي 38٪ من الشركات بوجود مستثمر أو شريك تجاري

بشكل وسطي، تبحث شركات التصنيع عن قروض بمبلغ أكثر من 182,000دولار أمريكي وهو رقم أعلى من المتوسط العام لكامل الشبكة

تلقت 2٪ فقط من الشركات في الشبكة قرضاً رسمياً في الماضي، لكن 58٪ منها مهتمة بالحصول على قروض

وتظن أكثر من نصف (56٪) شركات التصنيع أن العدد الكلي لعامليها سيرتفع خلال الأشهر الستة المقبلة، بينما ترى (34٪) منها أن أرباحها ستبقى كما هي

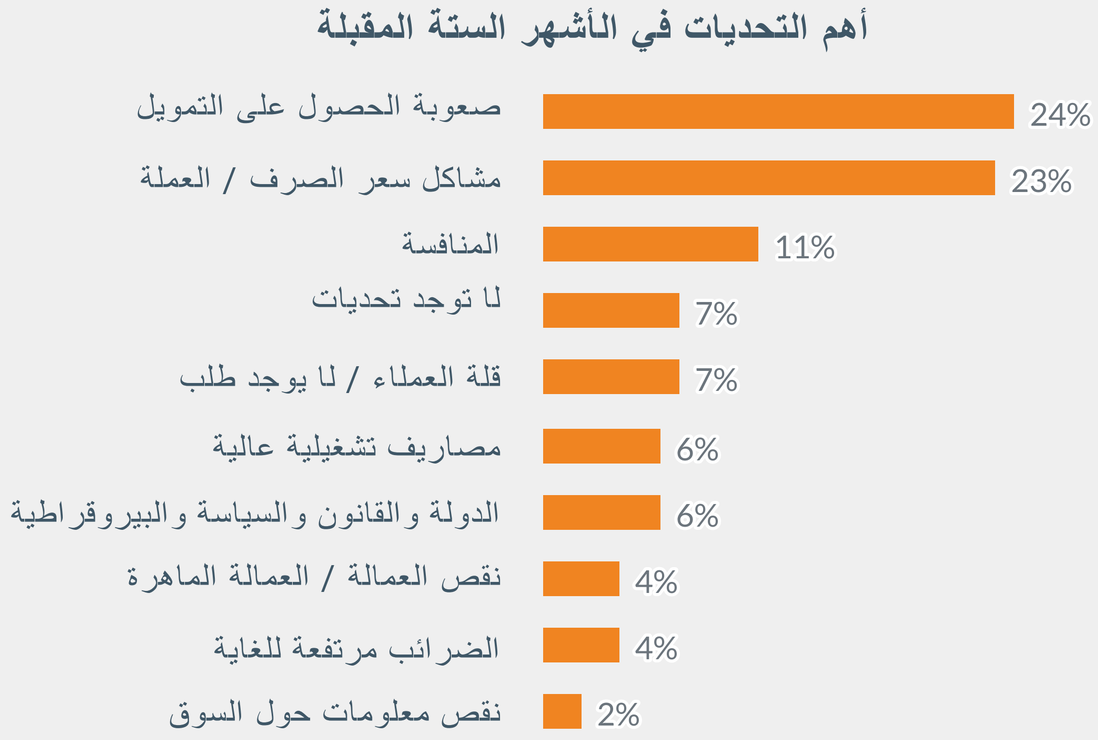
ويعتقد العديد من أصحابها (63٪) أن أرباحهم سترتفع خلال الأشهر الستة القادمة. تتوقع 2٪ فقط من شركات التصنيع انخفاضاً في فوائدها

تمتلك غالبية شركات التصنيع الصغيرة والمتوسطة (70٪) خطة عمل لمدة 6 أشهر قادمة على الأقل

وعبرت 52٪ من الشركات الصناعية عن اهتمامها في الانضمام للجلسات التدريبية التي تستضيفها المنظمة. تهتم الشركات بشكل أساسي بحضور التدريبات المتعلقة بالمبيعات والتسويق (بنسبة 52٪) والتنظيم الإداري (بنسبة 13٪) والمشتريات أو العطاءات (بنسبة 13٪) وخدمة العملاء (بنسبة11٪).

تتوافق التحديات التي تواجهها الشركات في قطاع التصنيع مع تحديات الشبكة ككل. أفادت نسبة 24٪ من الشركات الصغيرة والمتوسطة أن الوصول إلى التمويل هو أحد أكبر التحديات التي ستواجهها في الأشهر الستة المقبلة، كما أفادت نسبة مماثلة (23٪) بأن أسعار الصرف أو مشاكل العملة تشكل التحدي الأساسي الذي يتوقعون مواجهته. يجب على الشركات تعزيز استعدادها للاستثمار من أجل الحصول على الائتمان أو القروض أو أنواع التمويل الأخرى. ومع ذلك، فقد ثبت أن القيام بذلك أمر صعب بسبب نقص المعرفة بالقوانين والإجراءات المحلية.

**أهم التحديات في الأشهر الستة المقبلة**




تقوم العديد من الشركات الصغيرة والمتوسطة في قطاع التصنيع (74٪) بتصدير سلع أو خدمات. وتمثل المنافسة تحدياً نتيجة لذلك، وبشكل أساسي مع المصدرين الآخرين في السوق التركية. تتمتع الشركات القديمة بالخبرة والمعرفة الأكبر بالسوق، مما يمنحها المزيد من المزايا مثل القدرة على تقليل التكاليف. لأن العديد من الشركات الصغيرة والمتوسطة في الشبكة جديدة في السوق، قد يكون من الصعب عليها المنافسة.

# المؤشرات التشغيلية لشركات التصنيع الصغيرة والمتوسطة

تمتلك 18٪ فقط من شركات التصنيع فروعاً إضافيةً

توظف 39٪ من شركات التصنيع امرأة واحدة على الأقل بدوام كامل

في المتوسط، تضم الشركات في الشبكة 12.7 عاملاً بدوام كامل و2.3 عاملاً بدوام جزئي

وتدفع معظم شركات التصنيع (81٪) لمورديها خلال 30 ل 60 يوماً

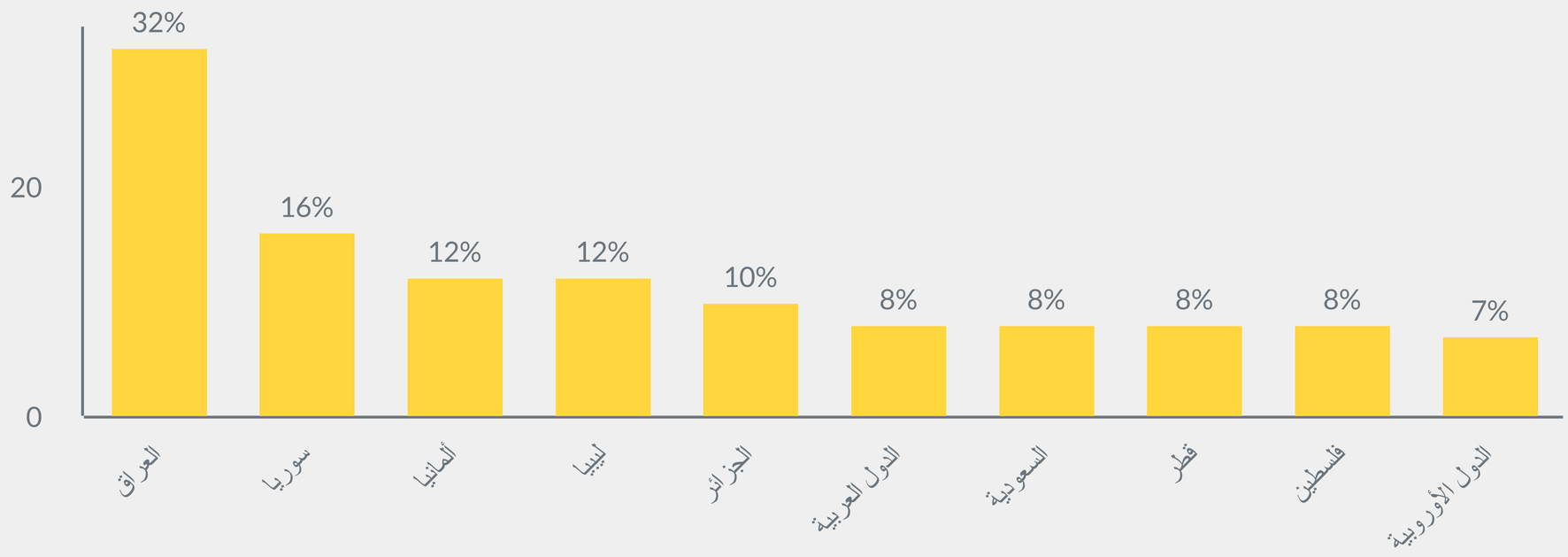
تصدر العديد من شركات التصنيع (74٪) منتجات أو خدمات وتستورد 13٪ منها البضائع بشكل مباشر

تعلم أكثر من نصف عدد الشركات الصغيرة والمتوسطة (55٪) ما هي المناقصة. قدمت 5٪ منها فقط عرض مناقصة لمرة واحدة مع اهتمام 40٪ منها بالقيام بذلك

تمثل فرص الأعمال عن طريق المناقصات فرصة رئيسية للنمو. وتعلم العديد من الشركات الصغيرة والمتوسطة ما هي المناقصات وهي مهتمة بالتقديم عليها، ولكن قد يصعب ذلك لأسباب عديدة. فيمكن أن يكون تجهيز العروض خاصة للمشترين الجدد عملية مستهلكة للوقت والموارد. ويمكن أن تتضرر الشركات الصغيرة من شروط الدفع التعاقدية من الوقت المستغرق لتلقي الدفعات من كبار المشترين. كما تشكل عملية إيجاد المناقصات المناسبة لمؤهلاتها تحدياً لشركات أخرى. تقدم توصيات هذا التقرير معلومات إضافية حول طريقة تضمين المناقصات في خطط تطوير الأعمال.

تصدر أغلب الشركات المسجلة في الشبكة سلعاً أو خدمات أكثر من التي تستوردها (بنسبة 74٪ للتصدير مقابل 13٪ للاستيراد). وفي الأشهر الستة الماضية، كانت العراق وسوريا أكثر وجهات التصدير شيوعاً (بنسبة 32٪ و16٪ بالترتيب).

## أكثر وجهات التصدير في 6 أشهر الماضية



كان أحمد المحمود صاحب ورشة معدات تصنيع الأغذية في حلب. وخسر كل آلاته بسبب القصف على مدينته، فقرر عام 2012 مغادرة سوريا والذهاب إلى تركيا ليبدأ حياة جديدة. يقول أحمد: "عندما جئت إلى هنا في البداية، كنت أعمل في مصنع." "لم يكن الأمر سهلاً. حيث كنت مديراً في شركتي، ولكن بسبب الحرب أصبحت عاملاً مهاجراً بلا مال أو مهنة."

تمكن أحمد بعد ثلاث سنوات من افتتاح شركته الخاصة "غيدماك" في مدينة غازي عينتاب بآلة واحدة فقط للانتاج. زبونه الأول كان من الجزائر وكان بحاجة خط انتاج بسكويت. أنتج أحمد الآلات المطلوبة، ولكنه لم يملك إذن تصدير، فكان عليه أن يجد شريكاً تركياً لمساعدته. ومنذ ذلك الوقت، عمل أحمد بجد لتوسيع عملياته. يقول: "لقد كنت أعيد استثمار كل ما جنيته في عملي التجاري." "فقد اشتريت معدات جديدة وأنا أملك أذن تصدير الآن."

وبفضل علاقات Building Markets، باعت "غيدماك" مؤخراً خط تجميع لزبون في العراق وبدأت طلبات أخرى بالورود إليها من المنطقة. يقول أحمد بسعادة، "أذكر الأيام التي حاولت فيها يائساً إيجاد الزبائن!"

وكان التحدي المستمر الوحيد لأحمد أنه غير قادر أن يكون مواطناً في تركيا. وبسبب قيود السفر المفروضة على غير المواطنين في تركيا، كان حضور المعارض مشكلة بالنسبة له. كما أثر أيضاً على قدرته على تسليم البضائع ضمن البلد. أحمد ينتظر الآن الحصول على إذن سفر لتسليم طلب مكتمل لزبون في كلس، المنطقة الجنوبية في البلد.

ولكن أحمد متفائل بالمستقبل. "خلال السنوات الخمس القادمة أخطط أن أكون أحد أهم المصنعين العشرة في المنطقة."

رجل الأعمال أحمد المحمود في ورشة جدماك في غازي عنتاب

## توصيات للأعمال التجارية

تلعب الشركات الصغيرة والمتوسطة، خاصة في قطاع التصنيع، دوراً هاماً في الاندماج الاجتماعي والاقتصادي للاجئين في تركيا. ويمكن أن تساعد معالجة التحديات القائمة لشركات التصنيع في الشبكة على خلق فرص عمل بأجر يومي لمجتمعات اللاجئين والمجتمعات المضيفة على حد سواء ودعم إيجاد سبل العيش. تتضمن هذه التحديات وصولاً محدوداً للتمويل وانعدام الاستقرار وخسارات متعلقة بسعر التصريف وتقلبات العملة ومنافسة السوق. من خلال بناء القدرات وغيره من الدعم الموجه، تستطيع الأعمال التجارية الاستفادة من إمكانية نمو كبير في هذا القطاع، وتحديد فرص جديدة لتوسيع عملياتها وزيادة منافستها في السوق المحلية.

### تطوير جاهزية الاستثمار والاقتراض لتمكين الوصول للتمويل

- يجب على الشركات الصغيرة والمتوسطة بناء تاريخها الائتماني وتحسين امتثالها لجميع معايير التطبيق والمتطلبات التنظيمية من أجل تنويع مصادر التمويل الخارجي من خلال خطوط الائتمان والقروض المصرفية والتعاقد وتمويل الأسهم. تحدد أداة تسجيل النقاط للشركات الصغيرة والمتوسطة، التي طورتها المنظمة، الثغرات ومجالات التطوير من أجل تمكين الشركات من تلبية معايير المراجعة والمتطلبات التنظيمية، وبالتالي تحسين استعدادها للحصول على التمويل. كما تقدم المنظمة المساعدة الفنية لتحسين الاستعداد الائتماني والاستثماري.
- يتم الإعلان عن المنح الجديدة للشركات كل سنة. عادةً ما يُطلب من الشركات الصغيرة والمتوسطة تقديم خطط أعمال مدتها خمس سنوات كجزء من طلبات التقديم على خطط المنح هذه. يمكن أن تساعد المساعدة الفنية التي تقدمها المنظمة الشركات الصغيرة والمتوسطة في بناء قدرتها على تطوير خطط الأعمال.
- تتوفر وحدات تدريبية حول مجموعة من الموضوعات المتعلقة بالخدمات المصرفية والوصول إلى التمويل على منصة التعلم عبر الإنترنت ويتم تقديمها دورياً بالحضور المباشر.

### رقمنة العمليات وبناء حضور رقمي

- يمكن للشركات الوصول إلى أسواق أكبر وأكثر تنوعاً من خلال التجارة الإلكترونية والتسويق الرقمي. يمكن أن يساعد كل من التدريب عبر الإنترنت ومن خلال الحضور المباشر الشركات في تحولها نحو الرقمنة.
- كما يساعد تطوير التواجد عبر الإنترنت على زيادة ظهور الشركات. تمتلك جميع الشركات التي تم التحقق منها ملفاً تعريفياً في دليل الشركات الإلكتروني لمنظمة Building Markets. يمكن لأصحاب الأعمال أن يقوموا بإدراج بياناتهم وإضافة الصور وتحرير المعلومات واستخدام الصفحة كأداة تسويق مجانية.

### المشاركة في حلقات التوجيه والإرشاد وجلسات المعلومات والتدريبات حول المناقصات

- تجمع خدمة الإرشاد والتوجيه الخبراء التقنيين مع رواد الأعمال في جلسات فردية مصممة لتلبية الاحتياجات الفريدة لكل شركة.
- تعقد ندوات عبر الإنترنت وجلسات المعلومات بشكل دوري مع خبراء متخصصين حول مجموعة متنوعة من الموضوعات، مثل دخول السوق التركية وإدارة المشاريع رقمياً. راجع صفحة الفعاليات لمزيد من المعلومات.
- جلسات تدريب المناقصات الأسبوعية متاحة للشركات الصغيرة والمتوسطة المهتمة بتعلم طريقة التقدم للمناقصات وتقديم عطاءات أكثر تنافسية. كما نقدم التوجيه المباشر لتسهيل التقدم للمناقصات. يمكن للشركات تصفح فرص المناقصات المتاحة، والتي يتم تحديثها بشكل يومي.

### الانخراط في فرص التشبيك مع المشترين

- استضافة فعاليات تشبيك افتراضية وفيزيائية حسب قطاع الأعمال لربط المشترين بالموردين المؤهلين وذوي الصلة من الشبكة. يتم الإعلان عن الفعاليات بانتظام على موقع المنظمة على الإنترنت وقنوات التواصل الاجتماعي.
- تتوفر تقارير التشبيك المباشر والمخصص لربط المشترين من الشركات الصغيرة والمتوسطة. تواصل مع مركز الاتصال لمعرفة المزيد!

## توصيات للمشترين

### تنويع الموردين وضم الشركات المملوكة للنساء

- تقدم شركات التصنيع الصغيرة والمتوسطة في شبكة Building Markets مجموعة واسعة من السلع والخدمات. يمكن للمشترين العمل مع الشركات التي يملكها لاجئون، كجزء من استراتيجيات تنويع الموردين الخاصة بهم. من خلال دليل الشركات الرقمي، يمكن للمشترين البحث عن الشركات على أساس الملكية (على سبيل المثال، المملوكة للنساء، المملوكة للاجئين) أو حسب موقعها. ويمكن إنشاء تقارير التشبيك المخصصة عند الطلب.
- كما يمكن للمنظمات غير الحكومية ومنظمات المناصرة والغرف المحلية والكيانات الأخرى التي تمتلك علاقات وثيقة مع الشركات المملوكة للاجئين والنساء أن تدعم تطوير الموردين والتكيف من خلال المشاركة في ندوات Building Markets للشراء عبر الإنترنت.

## كيف نعمل؟

تأسست Building Markets عام 2004 ومقرها في مدينة نيويورك؛ توفر Building Markets فرص العمل وتشجع على النمو الاقتصادي من خلال إيجاد وبناء وربط الشركات الصغيرة والمتوسطة المحلية المنافسة بسلاسل التوريد والاستثمار. من خلال نموذجها، دعمت المنظمة أكثر من 26,700 شركة صغيرة ومتوسطة، وساعدت تلك الشركات في الفوز بعقود بقيمة 1.36 مليار دولار أمريكي، والحصول على قروض بقيمة 21 مليون دولار أمريكي، كما ساعدت على خلق 73 ألف وظيفة بدوام كامل.

أنشأت Building Markets في تركيا شبكة فريدة من نوعها تضم أكثر من ألفي شركة صغيرة ومتوسطة مملوكة لسوريين. يمكن للشركات المعترف بها الوصول إلى الخدمات التي تزيد من ظهورها وتحسن أدائها وإيصالها لفرص جديدة. منذ عام 2017، أدت برامجنا في تركيا إلى فوز الشركات الصغيرة والمتوسطة بأكثر من 19.5 مليون دولار أمريكي من العقود الجديدة ورأس المال.

## هل أنت مشروع صغير يعمل في تركيا؟

### زيادة الظهور

التحقق من المشروع وصناعة ملف مميز في دليل الأعمال لدينا

### الحصول على التدريب

التسجيل في الدورات التدريبية الإلكترونية أو وجها لوجه والتي تهدف إلى نمو شركتك

### الوصول إلى الفرص

تحديد العطاءات المتعلقة بقطاعك والفوز بالعقود الجديدة ورأس المال

هل أنت مهتم بمعرفة المزيد؟ يرجى التواصل مع الخبراء الماليين وسلاسل الموردين لدينا

WhatsApp: +90 536 734 38 56
Email: turkey@buildingmarkets.org

Building Markets

www.buildingmarkets.org