الشمول المالي

يناير 2023

Building Markets

1 النقاط الرئيسية

2 نقطة التركيز

3 نظرة عامة على شبكة الشركات الصغيرة والمتوسطة

4 الاهتمام بالتمويل

5 التحديات في الحصول على التمويل

6 دراسة حالة

7 التوصيات

8 طريقة عملنا

النقاط الرئيسية

يركز هذا الإصدار من لمحة Building Markets حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم على وصول الشركات المملوكة لسوريين إلى الخدمات المالية. يستند التحليل إلى استبيانات استقصائية يتم تحديثها بانتظام مع 2.547 شركة صغيرة ومتوسطة في تركيا، الغالبية العظمى منها (92.8٪) مملوكة لسوريين وتوظف سوريين. حيث أفاد ما يقرب من 75٪ من هذه الشركات بوجود قيود على الوصول إلى التمويل.

تعتمد لمحات الشركات الصغيرة والمتوسطة على البيانات الكمية والنوعية التي تم جمعها من خلال استبيانات التحقق وإعادة التحقق التي يجريها فريق المنظمة في تركيا - أحد الأنشطة الأساسية التي يتم تنفيذها كجزء من نموذج "البحث، والبناء، والاتصال" الخاص بالمنظمة. تجمع هذه الاستبيانات بانتظام معلومات حول خصائص الأعمال والعمليات، بما في ذلك الملكية وحجم الأعمال والقدرة على الاستيراد والتصدير والتحديات. باستخدام هذه البيانات، يمكن لـ Building Markets تحديد اتجاهات السوق، وفهم الاحتياجات المتغيرة لرواد الأعمال العاملين في السوق المحلية بشكل أفضل، ومشاركة الفرص والتوصيات مع شبكتها المتنامية من الشركات الصغيرة والمتوسطة والشراكات الأخرى.

بالإضافة إلى بيانات الاستبيان، فإن هذه اللمحة تحتوي أيضا على رؤى الفريق الاستشاري الفني لـ Building Markets، الذي يدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة التي يملكها السوريون والمجتمع المضيف لتحديد وتحسين استعدادهم للاستثمار من أجل ربطهم بالفرص المالية. يعتمد هذا العمل على تقييم سابق للشمول المالي وقيود الوصول إلى التمويل التي تواجهها الشركات المملوكة لسوريين في تركيا، والذي أجرته منظمة Building Markets بالشراكة مع INGEV من عام 2018 إلى 2019.

انقر هنا لمعرفة المزيد عن عملنا في تركيا وقراءة الأبحاث المنشورة الأخرى.

نتقدم بخالص الشكر لجميع الشركات التي شاركت في هذه الاستبيانات.

نقطة التركيز: المشاركة المالية للشركات الصغيرة والمتوسطة المملوكة لسوريين في تركيا

في الوقت الحالي، تواجه تركيا تحديات اقتصادية منتشرة، بما في ذلك ارتفاع مستوى البطالة، وأزمة عملة مستمرة، ومعدل تضخم مرتفع هو الاعلى على الإطلاق. في الوقت الذي تسعى فيه الدولة إلى تحقيق نمو مستدام، تعد الشركات الصغيرة والمتوسطة، التي تمثل غالبية العمالة وتساهم بأكثر من 50٪ في الناتج المحلي الإجمالي للبلاد[1]، محركا أساسيا لخلق فرص العمل والتعافي الاقتصادي. من الاعتبارات الاجتماعية والاقتصادية الهامة في الانتعاش الاقتصادي في تركيا إدراج أكثر من أربعة ملايين لاجئ وطالب لجوء في الاقتصاد، 90٪ منهم سوريون. على مدى العقد الماضي، أصبح السوريون أكثر اندماجا في الحياة الاقتصادية كرواد أعمال ومنشئو وظائف، كما يتضح من آلاف الشركات التي بدأوها منذ وصولهم إلى البلاد. بل إن زيادة اندماج هؤلاء الوافدين الجدد في المجتمع والاقتصاد سيدعم النمو الاقتصادي.

تعتبر الشركات الصغيرة والمتوسطة المملوكة لسوريين ضرورية لخلق فرص عمل وتحسين سبل العيش في تركيا. لا يزالون يواجهون تحديات فريدة تعيق نموهم وخلق فرص العمل لديهم. يسمح الوضع القانوني الذي يحظى به رواد الأعمال اللاجئون لهم ببدء عمل تجاري والوصول إلى الخدمات المصرفية والمالية، ومع ذلك فإن اثنين من أهم العوائق التي تحد من اندماج رواد الأعمال السوريين في الاقتصاد التركي هما وصولهم المحدود إلى القروض والاستثمارات[2].

يعد الوصول إلى الخدمات المالية للشركات الصغيرة والمتوسطة أمرا مهمًا في جميع مراحل دورة حياة الأعمال، مما يمكّن هذه الشركات من البدء والتطور والمساهمة في التوظيف والنمو. على الرغم من أهمية الوصول إلى الخدمات المالية، فإن العديد من الشركات الصغيرة والمتوسطة ليست مؤهلة للحصول على فرص مالية بسبب افتقارها إلى الشفافية في المعلومات المالية، ونقص خطط الأعمال المصرفية، وانخفاض درجات الائتمان بسبب وقتها المحدود في تركيا، وعدم القدرة على تلبية متطلبات الضمان.

توضح هذه اللمحة بالتفصيل العوائق والفرص المتعلقة بالمشاركة المالية للشركات الصغيرة والمتوسطة المملوكة لسوريين. ستساعد معالجة هذه التحديات السوريين على إنشاء المزيد من الأعمال والشركات الصغيرة والمتوسطة لخلق المزيد من فرص العمل، والسماح للأفراد بتحسين سبل عيشهم، والمساهمة في التماسك الاجتماعي والاقتصادي في جميع أنحاء البلاد، ودعم النمو الاقتصادي في تركيا.

لمزيد من المعلومات حول زيادة الشمول المالي للشركات الصغيرة والمتوسطة المملوكة للسوريين، يرجى مراجعة التوصيات الواردة في نهاية هذا التقرير.

1 *European Commission. 2021. "Turkey: SME Country Fact Sheet." Available here*

2 *TEPAV & EBRD. 2018. "Syrian Entrepreneurship and Refugee Start-ups in Turkey: Leveraging the Turkish Experience." Available here*

نظرة عامة على شبكة الشركات الصغيرة والمتوسطة

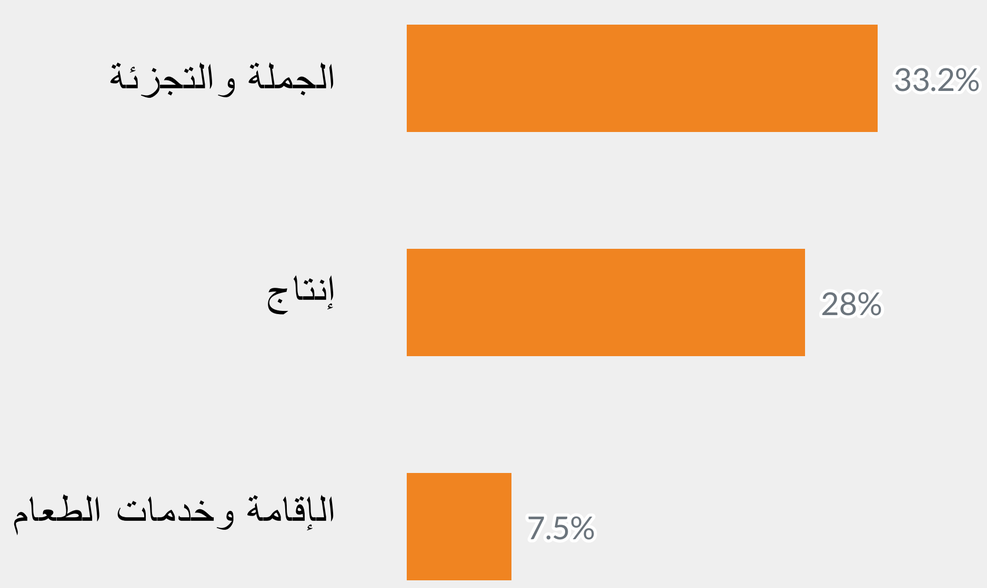
تتكون شبكة Building Markets التركية من 2.547 شركة صغيرة ومتوسطة الحجم. القطاعات الثلاثة الأولى ضمن شبكة الشركات الصغيرة والمتوسطة هي تجارة الجملة والتجزئة (33.2٪)، التصنيع (28٪)، السكن والخدمات الغذائية (7.5٪). تقع هذه الشركات بشكل أساسي في إسطنبول (44٪) وغازي عنتاب (24٪) ومرسين (10٪). من بين الشركات التي شملتها الدراسة، 75.7٪ من الشركات متناهية الصغر (أقل من 10 موظفين)، و 21.9٪ من الشركات الصغيرة (أقل من 50 موظفا)، و 2.4٪ هي شركات متوسطة الحجم (أقل من 250 موظفا).

لدى أكثر من 60٪ من الشركات في شبكة Building Markets التركية عملاء دوليون في الأشهر الستة الماضية، وأفادت أكثر من 50٪ من الشركات الصغيرة والمتوسطة في الشبكة أنها تصدر سلعا أو خدمات. تتمتع الشركات الصغيرة والمتوسطة عموما بنظرة إيجابية تجاه الاقتصاد، حيث تتوقع 54.8٪ من الشركات زيادة أرباحها خلال الأشهر الستة المقبلة بينما تتوقع 35.5٪ من الشركات بقاء الأرباح على حالها. وبالمثل، تتوقع 47.1٪ من الشركات الصغيرة والمتوسطة زيادة عدد موظفيها في الأشهر الستة المقبلة، بينما تخطط 42.7٪ للاحتفاظ بالموظفين عند نفس المستوى. تدفع معظم الشركات لمورديها خلال 30 يوما (66.7٪).

وجود حساب مصرفي للشركة مؤشر أساسي للوصول المالي والمشاركة. من بين الشركات التي شملتها الدراسة، 92.5٪ منها لديها حساب بنكي، و 72.9٪ راضون عن بنكهم الحالي. أبلغت 69٪ من الشركات الصغيرة والمتوسطة عن امتلاكها لخطة عمل للأشهر الـ 12 المقبلة، فقد وجد المستشارون الفنيون لمنظمة Building Markets أن خطط العمل هذه غالبا ما تكون غير رسمية ولا تلبي متطلبات امتثال البنوك، مما يقلل من جهوزية الشركة الاستثمارية والائتمانية.

تستخدم الشركات مناهج مختلفة للإدارة المالية. غالبية الشركات السورية لا توظف أخصائيين ماليين. فالنهج الأكثر شيوعا للشركات الصغيرة والمتوسطة في الشبكة هو أن يدير أصحاب العمل أموالهم (77.8٪). وبالمقارنة، فإن 17.4٪ من الشركات الصغيرة والمتوسطة التي شملتها العينة لديها موظفون بدوام كامل للإدارة المالية، و 1.5٪ لديهم موظفين بدوام جزئي للإدارة المالية، و 0.9٪ يعهدون بهذه المسؤوليات إلى شركات أو مستشارين تابعين لجهات خارجية.

القطاعات التي تعمل فيها شبكة الشركات الصغيرة والمتوسطة في تركيا بشكل أكبر



مهتمون بالحصول على قرض تشغيلي أو استثمارات رأسمالية

54.7%

متوسط مبلغ القرض المطلوب دولارا أمريكيا

$22.267

التحديات الحالية

نهج الإدارة المالية الأكثر شيوعا للشركات الصغيرة والمتوسطة في الشبكة هو للمالكين لإدارة الشؤون المالية، وهو ما تنتهجه 77.8٪ من الشركات الصغيرة والمتوسطة

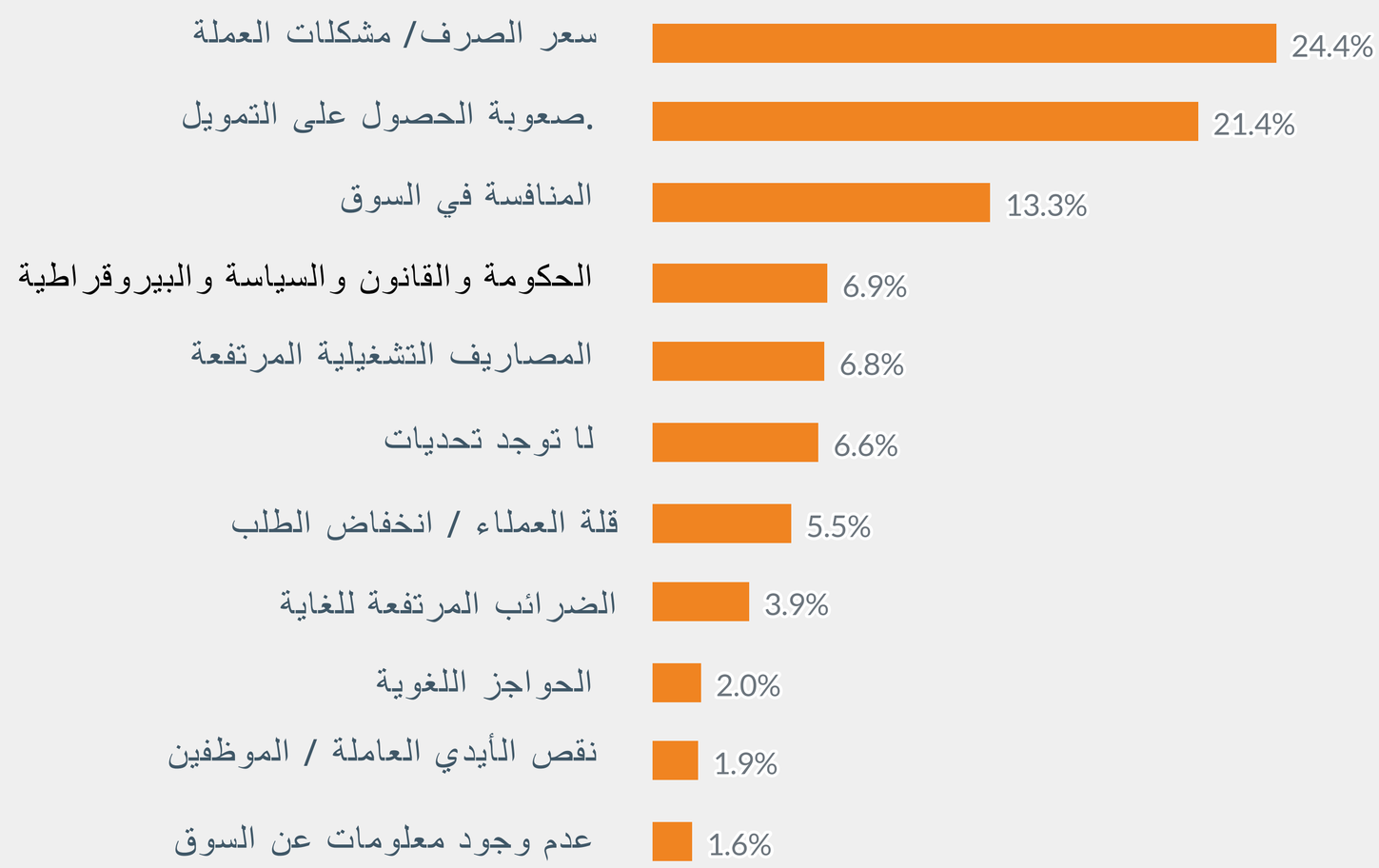
تدفع غالبية الشركات (66.7٪) لمورديها في غضون 30 يوما

من الشركات الصغيرة والمتوسطة 92.5٪ المملوكة لسوريين التي شملها الاستطلاع لديها حسابات بنكية، 99٪ من هذه الشركات لم تتلق قرضا رسميا من مؤسسة مالية

أهم التحديات التي تواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة المملوكة لسوريين هي التحديات المالية. التحدي الأكبر الذي تم الإبلاغ عنه في الأشهر الستة المقبلة هو أزمة العملة التركية، تليها صعوبة الوصول إلى التمويل. أدت الخسائر الكبيرة في قيمة الليرة التركية وارتفاع التضخم إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج وزيادات كبيرة في الأسعار، بما في ذلك أسعار الوقود والمواد والتكنولوجيا، وعرقلة الطلب المحلي بسبب تراجع الأجور الحقيقية[3].

نظرا للأزمة الاقتصادية الحالية والتعافي المستمر من جائحة كوفيد-19، في أوائل عام 2022، وجدت منظمة Building Markets أن الشركات الصغيرة والمتوسطة كانت مقيدة نقديا وغير قادرة على تحقيق تدفق نقدي كافٍ لتغطية التكاليف التشغيلية[4]. تشكل عدم القدرة على الوصول إلى التمويل لرأس المال العامل واستثمارات رأس المال صعوبة مالية كبيرة للشركات. في الواقع، أفاد أكثر من 20٪ من الشركات الصغيرة والمتوسطة بوجود قيود كبيرة على عملياتها العادية نتيجة لعدم الحصول على التمويل.

التحدي الأكبر خلال الأشهر الستة المقبلة



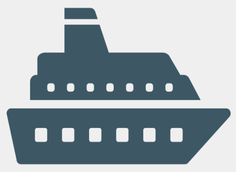
3 Turak, N. "Turkey's inflation tops 85%." CNBC. 2022, November 3. Available here

4 Building Markets. 2022. "The Impact of COVID-19 on Syrian Business in Turkey: Navigating Recovery." Available here

أعربت 54.7٪ من الشركات الصغيرة والمتوسطة من بين الشبكة بأكملها عن رغبتها في الحصول على قرض، مع اهتمام الغالبية برأس مال التشغيل قصير الأجل. يهتم عدد صغير من الشركات الصغيرة والمتوسطة بالاستثمارات الرأسمالية طويلة الأجل. من بين الشركات المهتمة بالقروض، كان الاهتمام بقرض متوسط قدره 22.267 دولارا أمريكيا لمدة تقل عن ثلاث سنوات (27 شهرا). من منظور جنساني، تهتم 71.5٪ من الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تملكها أو تديرها سيدات بالحصول على قروض، في حين أن هذه النسبة أقل بالنسبة للشركات التي يديرها رجال بنسبة (52٪). الشركات الأكثر اهتماما بالحصول على قروض هم المصدرون (54.5٪) الذين يحتاجون إلى رأس مال تشغيل. تمثل هذه إمكانية غير مستغلة للمساهمة في سوق التصدير التركي.

الغرض الأكثر شيوعا للقرض هو التمويل المسبق للعقود أو المشاريع

الاهتمام بالقروض أعلى بين الشركات المملوكة للنساء مقارنة بالشركات المملوكة للرجال



أكثر من نصف الشركات المهتمة بالقروض هم من المصدرين

أفادت 1.1٪ فقط من الشركات أنها تلقت قرضا متوسطه حوالي 36.000 دولار أمريكي، وكان عُشر هؤلاء الناجحون فقط من النساء، مما يشير إلى عدم تلبية الطلب الكبير على الوصول إلى التمويل. الغرض الأكثر شيوعا للقرض هو التمويل المسبق للعقود أو المشاريع أو لتغطية تكاليف التشغيل العادية. تهتم الشركات الصغيرة والمتوسطة أيضا بالحصول على قروض لشراء مدخلات جرد إضافية، وتحديث المعدات أو إصلاحها، والتوسع الجغرافي، وتوظيف المزيد من العاملين.

بدون الحصول على قروض رسمية، تعاني الشركات الصغيرة والمتوسطة التي يديرها السوريون من نقص التمويل والائتمان، ويستخدمون قنوات مختلفة لتمويل عملياتهم دون خطوط ائتمان رسمية من البنوك. تميل الشركات الصغيرة والمتناهية الصغر إلى الاعتماد على الائتمان التجاري ومصادر التمويل غير الرسمية من الأقارب والمعارف لسد فجوات التمويل. ومع ذلك أفاد أقل من 3٪ من الشركات الصغيرة والمتوسطة بتلقي قروض من العائلة أو الأصدقاء (2.9٪) أو من مقرض غير رسمي (أقل من 1٪). تستطيع الشركات المتوسطة الحجم أحيانا جذب استثمارات قصيرة الأجل من المستثمرين الأفراد.

هل تعلم؟

على الرغم من التضخم المعلن عنه رسميا والذي تجاوز 84٪ في تركيا في عام 2022، فإن معظم الشركات تشير إلى توقعات إيجابية للسوق وتتوقع زيادة في الأرباح وتوظيف عمال إضافيين في الأشهر الستة المقبلة

5 Turkish Statistical Institute. 2022, December 5. Available here

هناك عدة حواجز تحول دون الوصول إلى التمويل مثل: إحجام البنوك عن العمل مع العملاء السوريين بسبب تصنيفاتها الائتمانية المنخفضة التي تنبع من عدم وجود سجل ائتماني بسبب وقتهم المحدود في البلاد وعدم استعداد الشركات الصغيرة والمتوسطة للاستثمار. بالإضافة إلى ذلك، تسببت البيئة الاقتصادية الحالية المتقلبة في تركيا في ارتفاع معدلات الفائدة التجارية، مما جعل القروض أقل جاذبية كأدوات مالية أثرت على قدرة الشركات الصغيرة والمتوسطة على الاقتراض بثقة. على الرغم من الطلب الواضح على القروض الذي أفادت به الشركات الصغيرة والمتوسطة التي شملتها الدراسة، لا تزال رسوم أسعار الفائدة على تسهيلات القروض مرتفعة مقارنة بالدول المجاورة. معدل الإقراض الحالي الذي تقدمه البنوك المختلفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتجاوز إلى حد كبير معدل الإيداع الحالي، مما يجعل هذه القروض غير جذابة لمعظم الشركات الصغيرة والمتوسطة.

الخدمات المصرفية

تواجه الشركات في شبكة Building Markets العديد من الصعوبات أثناء محاولة الاندماج في النظام المصرفي في تركيا. على الرغم من اللوائح التي تسمح للسوريين بتشغيل حسابات مصرفية تجارية، وفقا لبعض الشركات الصغيرة والمتوسطة، فإن بعض مديري فروع البنوك يسمحون فقط بفتح الحسابات الشخصية للسوريين، وليس للحسابات التجارية، بينما يرفض البعض الآخر تقديم الخدمة للسوريين تماما. يمثل القطاع المصرفي 70٪ من القطاع [6]المالي التركي، يعني أن بعض الحالات عن تردد البنوك في العمل مع الشركات الصغيرة والمتوسطة المملوكة لسوريين لها تأثير كبير على قدرتها على الوصول إلى التمويل.

إحجام البنوك يتم جراء المعايير التنظيمية حول "تعرف إلى عميلك (KYC)"، والتي تطلب من المؤسسات المالية التحقق من هوية العميل وتقييم ومراقبة مخاطر العملاء لمنع غسيل الأموال وتمويل الإرهاب، وكذلك الاحتيال، ينطبق بشدة على سياق المهاجرين واللاجئين. يعد الفشل في تلبية لوائح " تعرف إلى عميلك " خطرا على المؤسسات المالية.

تواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة المملوكة لسوريين مخاطر إضافية متصورة من البنوك ومقدمي الخدمات المالية الآخرين لأنهم غالبا ما يكون لديهم سجل محدود في جمع الائتمان[7]. فيما يتعلق بالاستثمار، فإن افتقارهم للخبرة يؤدي إلى خطر عدم قدرتهم على توفير عوائد مناسبة للمستثمرين. بالإضافة إلى ذلك هناك تصور بأن السوريين مقيمين لفترات قصيرة في تركيا، ويُنظر إليهم على أنه لديهم "خطر هروب" على الرغم من أن أصحاب الأعمال استقروا في تركيا منذ بداية الصراع في سوريا أي منذ أكثر من عقد ولديهم أصول في البلاد.

تشير الشركات التي خضعت للاستبيان إلى أنهم يتعاملون مصرفياً مع Ziraat Bank, Albaraka Türk و Kuveyt Türk Katılım نظرا لأن البنوك التي تم تأسيسها من خلال استثمارات وشراكات جزئية مع مؤسسات مالية من منطقة الخليج العربي، يرحب كل من Albaraka Türk و Kuveyt Türk Katılım بالمجتمع الناطق باللغة العربية في تركيا. يتضح ذلك من خلال الموظفين الناطقين باللغة العربية وتطبيقات الهاتف المحمول التي تدعم اللغة العربية. Ziraat Bank هو أحد البنوك الحكومية الثلاثة في تركيا، أفادت الشركات في شبكة Building Markets بأنها لا توفر سهولة الوصول الجذابة المذكورة أعلاه (الموظفون الناطقون باللغة العربية وتطبيقات الهاتف المحمول)، على الرغم من أنها ترحب بأصحاب حملة بطاقة الحماية المؤقتة أكثر من البنوك الأخرى.

6 President of the Republic of Turkey Investment Office. "Financial Services in Turkey: May 2019."

7 SPARK. 2021. "Access or Non-Access to Finance." Available here

بيئة اقتصادية متقلبة

البنوك التجارية ليست مصدرا مفضلا لتمويل رواد الأعمال السوريين أو الأتراك بسبب ارتفاع تكلفة الاقتراض التجاري. بلغ متوسط أسعار الفائدة التجارية 18٪ في عام 2022 انخفاضا من متوسط 23٪ في عام 2021، إلى جانب أن معدل الإقراض الفعلي يختلف لكل مقترض[8]. بالإضافة إلى ذلك، فإن اللوائح ومتطلبات الامتثال تمثل تحديا للشركات لتحقيقها. أخيرا، قد تكون متطلبات الضمانات الإضافية للقروض باهظة التكلفة لأصحاب المشاريع في شبكة Building Markets. في الوقت نفسه، اتخذ البنك المركزي مؤخرا إجراءات تجعل من الصعب على البنوك تقديم التمويل[9].

عدم الاستعداد للاستثمار

للتأهل للحصول على الخدمات المالية، يجب على الشركات الصغيرة والمتوسطة تعزيز استعدادها للحصول على الائتمان أو القروض أو أنواع أخرى من التمويل. معظم الشركات في الشبكة غير قادرة على إثبات استعدادها بسبب نقص المعرفة حول أساسيات تمويل الأعمال التجارية ونقص المعرفة باللوائح والإجراءات المحلية. غالبا ما لا يمتلك أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة المعرفة الكافية بشأن التمويل، ولا يمكنهم تنفيذ عمليات مثل دراسة الجدوى أو الخطة المالية اللازمة للحصول على الائتمان، ولا يمكنهم توظيف متخصصين يمكنهم القيام بذلك بسبب ميزانيتهم المحدودة[10]. تمنع فجوات المعلومات حول السوق وتوافر الموارد الائتمانية الشركات السورية من تحديد موارد الأعمال والفرص، مثل الخدمات المالية المتاحة التي تقدمها المنظمات العامة والخاصة ومنظمات المجتمع المدني. علاوة على ذلك، لا يمكن الوصول بسهولة إلى المعلومات المتعلقة بالقوانين واللوائح والحوافز الحكومية من قبل الشركات الصغيرة والمتوسطة المملوكة لسوريين باللغة العربية، مما يؤدي إلى عدم اليقين لدى رواد الأعمال الذين لا يتحدثون التركية.

مقدمي التمويل المحتملين للشركات الصغيرة والمتوسطة المملوكة لسوريين في تركيا

بنوك التنمية
المنح المقدمة من منظمات التنمية الدولية
البنوك التجارية
التمويل الجماعي
مؤسسات التمويل متناهي الصغر
رأس المال المُخاطر
الاستثمار المؤثر
برامج الحوافز الحكومية

8 Devranoğlu, N. "Targeted Turkish credit policies benefiting SMEs." Reuters. 2022, October 12 Available here

9 Tuncay, E., Devranoğlu, N., and Çağlayan, C. "Exclusive: Furry of new rules leave Turkish banks struggling to lend." Reuters, 2022, September 12. Available here

10 Yilmaz, G. "Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelerin Kredi Sorunlari Üzerine Muğla İlinde Yapilan Bir Araştirma." Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Dergisi 17, no. 36 (2016): 67-82.

تأسست Noontek عام 2013 في غازي عنتاب. بناءً على 20 عاما من الخبرة في قطاع الأجهزة والإلكترونيات، قدمت الشركة خدمات الصيانة للمؤسسات، مما ساعدها على اكتساب الرؤية بين العملاء المحتملين. بعد فترة وجيزة من الإنطلاق، بدأوا في التقدم للحصول على العقود والفوز بها، مما سمح لأعمالهم بالتوسع. منذ عام 2017، دخلت Noontek في التجارة الإلكترونية، وأنشأت أول منصة إلكترونية لتصدير وبيع المنتجات التكنولوجية التركية.

تتبع الشركة إستراتيجية عمل متخصصة تركز على التخصيص وتقديم خدمات تكنولوجيا المعلومات التي تركز على العملاء. لقد علّمت التجربة الفريق أنه حتى لو كان منتجك هو الأفضل، فإن عدم الاهتمام بالتفاصيل قد يعني فقدان فرص العمل. في كثير من الأحيان، يقوم العملاء بتقييم الشركة أكثر من تسعير المنتج لأن المهم في النهاية هو استلام المنتج في الوقت المناسب وبالمواصفات المناسبة.

عندما انضمت Noontek لأول مرة إلى الشبكة التركية، دعمتها Building Markets في المشاركة في المناقصات الصادرة عن مؤسسات ومنظمات مختلفة وتقديم خدمات الإرشاد والاستشارة لمواجهة تحديات أعمالهم. تقول نور يلديز، الشريك المؤسس للشركة: "خدمات Building Markets مفيدة جدا لنا وتتيح لنا الوصول إلى فرص تطوير الأعمال". تضمنت إحدى هذه الفرص برنامج Arya Women مسرع آريا للجاهزية للاستثمار النسائي Investment-Readiness Accelerator. كانت Noontek واحدة من الشركات التي تقودها سيدات والتي تم اختيارها لإتاحة الفرصة لطرح أفكارهن على المستثمرين وتنمية أعمالهن.

في الآونة الأخيرة، قدمت Building Markets خدمات استشارية لشركة Noontek لتحسين استعداد الشركة للاستثمار. كما دعمت Building Markets شركة Noontek من خلال تقديم المساعدة الفنية، بما في ذلك خدمات التدقيق الخارجي والخدمات الاستشارية المتعلقة بالحوكمة لتمكين الأهلية للحصول على صناديق الأسهم. نتيجة لهذه الجهود، حصلت Noontekعلى حد ائتمان بقيمة 2 مليون دولار أمريكي من إحدى صناديق رأس المال الاستثماري التركي البارزة.

أوضح المؤسسان السيد عبد الباسط يلديز والسيدة نور يلديز، "إن Building Markets مؤسسة فعالة ومخصصة لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة تقدم لنا المشورة الصحيحة وتساعدنا في إنشاء وتنفيذ إستراتيجيتنا للنمو".

التوصيات

تلعب الشركات الصغيرة والمتوسطة المملوكة لسوريين والموظفة في تركيا دورا مهما في الاندماج الاقتصادي والاجتماعي للاجئين في تركيا. ستؤدي مواجهة تحدياتهم في الوصول إلى الخدمات المالية إلى إطلاق العنان للفرص التي تؤدي إلى المزيد من فرص العمل المأجور في مجتمعات اللاجئين والمجتمعات المضيفة. يمكن للعديد من أصحاب المصلحة دعم المزيد من الشمول المالي للشركات الصغيرة والمتوسطة المملوكة لسوريين.

للشركات الصغيرة والمتوسطة

يجب أن تولي الشركات الصغيرة والمتوسطة مزيدا من الاهتمام لاستعدادها للاستثمار. يجب عليهم إعطاء الأولوية لتعلم ما هو مطلوب ليصبحوا مرشحين مؤهلين وقادرين على البقاء للوصول إلى الاستثمار والائتمان. من أجل الحصول على التمويل، يجب عليهم بناء تاريخهم الائتماني، وتحسين الامتثال لمعايير التطبيق، وإثبات أنهم يستوفون المتطلبات التنظيمية. يمكن للشركات الصغيرة والمتوسطة تحقيق ذلك باتباع الخطوات التالية:

1) حضور ندوة عبر الإنترنت حول كيفية الوصول إلى التمويل لـ Building Markets لمعرفة كيفية استخدام أداة تقييم جاهزية الاستثمار في المؤسسة لتحديد مجالات التحسين.
2) بعد الانتهاء من تقييم الجاهزية للاستثمار، تتم دعوة الشركات الصغيرة والمتوسطة للانضمام إلى خدمات الإرشاد والخدمات الاستشارية في Building Markets والالتقاء بالموجهين والمستشارين المؤهلين في لقاءات فردية خاصة تقدم لهم نصائح مخصصة لمساعدتهم على الانتقال نحو الاستعداد والتحسين المهني، والقدرة التنافسية.
3) تعزيز المعرفة والمهارات التي تم الحصول عليها في أول خطوتين من خلال التقدم بطلب للحصول على منح الأعمال الصغيرة. يتم الإعلان عن المنح الجديدة للشركات على أساس سنوي. عادة ما يُطلب من الشركات الصغيرة والمتوسطة تقديم خطة عمل مدتها ثلاث سنوات كجزء من التطبيق لخطط المنح الكبيرة. علاوة على ذلك، فإن وجود خطة عمل خماسية جاهزة سيعزز استعداد الشركات الصغيرة والمتوسطة للتعامل مع الممولين غير المصرفيين، مثل المستثمرين في الأسهم. تساعد المساعدة الفنية التي تقدمها Building Markets الشركات الصغيرة والمتوسطة على تعزيز قدرتها على تطوير وتحسين خطط أعمالها.

"بفضل المساعدة الفنية التي قدمتها منظمة Building Markets، حصلت Health Laguna على منحة قدرها 25.000 ليرة تركية من مشروع Enhancer التابع للمركز الدولي لتطوير سياسات الهجرة والذي يركز على دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة في تركيا."

دانية أبو صالح، المدير العام
Health Laguna

استثمر الوقت في التدريب عبر الإنترنت على مجموعة من الموضوعات المتعلقة بالخدمات المصرفية والوصول إلى التمويل، والمتاح على منصة التعلم عبر الإنترنت الخاصة بـ Building Markets أو الحضور الشخصي.

في ندوة عبر الإنترنت عقدت في أكتوبر 2022 من قبل Building Markets حول الوصول إلى التمويل، أفاد 78.3٪ من الحضور أن مشاركة المعلومات ترفع مستوى معرفتهم وستساعدهم على إعداد ملفات طلبات أقوى للتمويل في المستقبل.

1. دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة من خلال التدريب على محو الأمية المالية، بما في ذلك كيفية فتح حساب مصرفي وبناء تاريخ ائتماني، لمساعدة الشركات المملوكة لسوريين على الاندماج في القطاع المالي التركي. توفير الوصول إلى المعلومات المتعلقة بالحفاظ على الامتثال للقوانين واللوائح وإثبات ذلك، وزيادة معرفة الشركات الصغيرة والمتوسطة بالإجراءات المحلية والنظام المالي التركي.

2. تعزيز موارد الأعمال والفرص للشركات الصغيرة والمتوسطة المملوكة لسوريين لزيادة وعيهم حول كيفية الاستفادة من برامج الحوافز. تقديم المساعدة الفنية للشركات الصغيرة والمتوسطة في إعداد طلبات برنامج المنح.

للبنوك والمستثمرين

1. يجب على البنوك المحلية النظر في أفضل الممارسات لتلبية متطلبات "تعرف على عميلك" للإدماج المالي للاجئين، بما في ذلك خطة عمل الشمول المالي لمجموعة العشرين لعام 2020، وتوجيهات المفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين بشأن تقييم لوائح "تعرف على عميلك / التحريات المسبقة عن العملاء" للاجئين، وتوصيات مجموعة العمل المالي (FATF) للفئات المحرومة.

2. يجب على مقدمي الخدمات المالية التعاون مع منظمات المجتمع المدني لفهم الاحتياجات المالية للشركات المملوكة لسوريين بشكل أفضل وفهم أفضل لكيفية التخفيف من مخاطر العمل مع هذه الشركات.

كيف نعمل؟

تأسست منظمة Building Markets في عام 2004 ومقرها في مدينة نيويورك، تخلق المنظمة فرص عمل وتشجع النمو الاقتصادي من خلال إيجاد وبناء وربط الشركات الصغيرة والمتوسطة المحلية المنافسة بسلاسل التوريد والاستثمار. من خلال نموذجها، دعمت المنظمة أكثر من 27.000 شركة صغيرة ومتوسطة، وساعدت تلك الشركات في الفوز بعقود بقيمة 1.39 مليار دولار و 22 مليون دولار في شكل قروض واستثمارات، وساعدت في خلق 74.000 وظيفة مكافئة بدوام كامل.

قامت منظمة Building Markets في تركيا ببناء شبكة فريدة من نوعها تضم أكثر من 2.700 شركة صغيرة ومتوسطة مملوكة لسوريين. تصل الشركات التي تم التحقق منها إلى الخدمات التي تزيد من ظهورها وتحسن أدائها وتربطها بفرص جديدة. منذ عام 2017، أدت برامجنا في تركيا إلى فوز الشركات الصغيرة والمتوسطة بأكثر من 19.5 مليون دولار في العقود الجديدة ورؤوس الأموال.

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