

دور الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم في الإغاثة والتعافي من الزلزال

حزيران 2023



النقاط الرئيسية

1

نقطة التركيز

2

الاستجابة الطارئة: كيف شاركت شركة الرواد في الاستجابة للزلزال

3

تكييف العمليات التجارية: كيف بدأت شركة الحموي في خدمة القطاع الإنساني

4

المشاركة في سلسلة التوريد: كيف تساعد شركة STI Experts في تلبية احتياجات إعادة البناء

5

التوصيات

6

طريقة عملنا

7

يركز هذا الإصدار من لمحة **Building Markets** حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم على استعداد الشركات المملوكة من قبل سوريين وقدرتها على دعم جهود الإغاثة والتعافي من الزلزال في أعقاب سلسلة الزلازل المدمرة التي حدثت في جنوب تركيا وسوريا في أوائل شهر شباط في عام 2023 والتي أودت بحياة أكثر من 56 ألف شخص ونزوح ثلاثة ملايين شخص من منازلهم. يعتمد التحليل على استطلاعات تم تحديثها بانتظام مع أكثر من 2500 شركة صغيرة ومتوسطة الحجم في تركيا، الغالبية العظمى (96.1٪) يملكها ويعمل بها سوريون.

وتستند اللمحات الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى البيانات الكمية والنوعية التي تم جمعها من خلال استبيانات الأعمال التي أجراها فريق المنظمة في تركيا، وهو أحد الأنشطة الرئيسية التي تم تنفيذها كجزء من نموذج «البحث والبناء والاتصال» الخاص بالمنظمة. وتجمع هذه الاستطلاعات بانتظام معلومات عن خصائص الأعمال وعملياتها، بما في ذلك الملكية وحجم الأعمال التجارية والقدرة على الاستيراد والتصدير والتحديات. باستخدام هذه البيانات، يمكن لـ **Building Markets** تحديد اتجاهات السوق وفهم الاحتياجات المتطورة لرواد الأعمال في السوق المحلية بشكل أفضل وتبادل الفرص والتوصيات مع الشبكة المتنامية من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والشركاء.

بالإضافة إلى بيانات المسح التي يتم جمعها بانتظام، تسترشد هذه اللمحات أيضاً بتقييم سريع للاحتياجات لأكثر من 800 شركة صغيرة ومتوسطة تعمل في المناطق المتضررة من الزلزال في البلاد، وبمعلومات من الفريق الاستشاري الفني لـ **Building Markets** الذي زار الشركات الصغيرة والمتوسطة بعد الزلزال لفهم أفضل احتياجاتهم وقدرتهم على المساهمة في جهود الإغاثة والتعافي، بالإضافة إلى المقابلات مع الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تقدم السلع والخدمات كجزء أساسي من عملية التعافي هذه.

انقر هنا لمعرفة المزيد عن أعمالنا في تركيا وقراءة المنشورات البحثية الأخرى.

نتقدم بخالص الشكر لجميع الشركات التي شاركت في هذه الاستطلاعات والمقابلات.

تم البحث في هذه اللمحة وتأليفها من قبل فريق **Building Markets**، بما في ذلك:

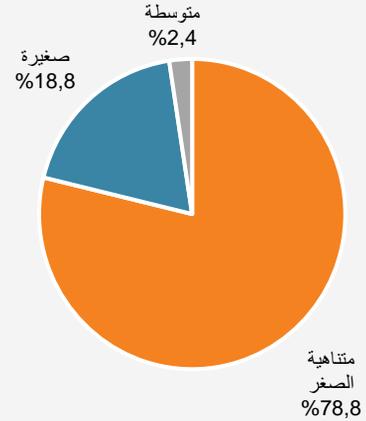
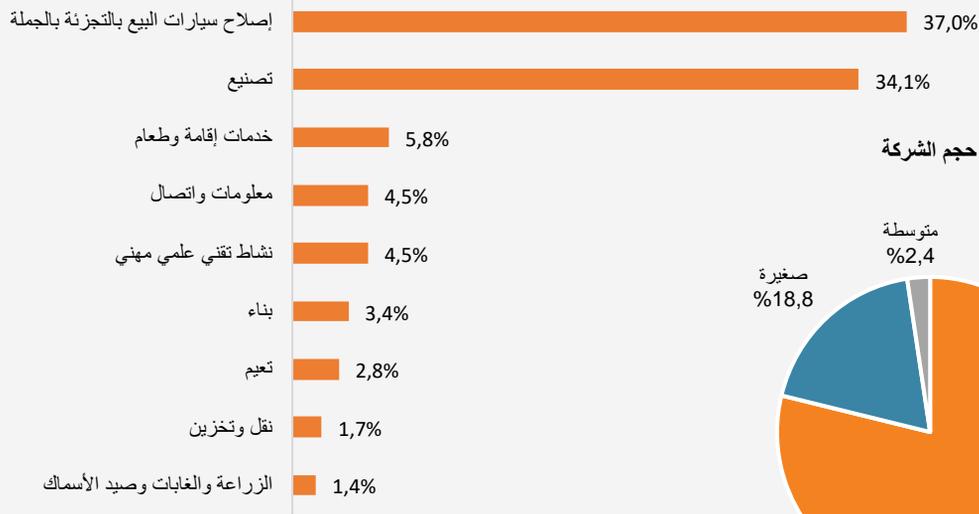
Allison Anderson مستشار الأبحاث، **Mohannad Altay** مسؤول المراقبة والتقييم، **Gamze Çubukçu** مساعد المراقبة والتقييم، **Nawar Maarri** منسق خدمات البرامج، و **Saeed Eido** مسؤول أقليمي ومسؤول تحقق.

نقطة التركيز: دور الشركات الصغيرة والمتوسطة المملوكة من قبل سوريين في جهود تركيا للتعافي من الزلازل

في 6 شباط 2023، تسبب زلزالان كبيران في جنوب تركيا في مقتل أكثر من 56000 شخص وتشريد ثلاثة ملايين شخص وتدمير عشرات الآلاف من المباني في تركيا وفي سوريا. وقد وصفت بأنها واحدة من أسوأ الكوارث في تاريخ البلاد. ومن بين المتضررين ما يقارب من مليوني لاجئ سوري يعيشون في المناطق المتضررة والذين نزحوا في السابق بسبب الحرب الأهلية المستمرة في سوريا.

مع انتهاء جهود الإنقاذ الفورية، تتواصل جهود الإغاثة لتلبية الاحتياجات الأساسية - مثل الغذاء، الماء، المأوى والدواء. في الوقت نفسه، فإن التحرك نحو التعافي طويل الأجل قد بدأ للتو وسيستمر لسنوات عديدة. تلعب الحكومة، المجتمع المدني، المنظمات غير الحكومية، الأعمال الخيرية والقطاع الخاص دوراً مهماً في التعافي وإعادة البناء. ومن شأن المشاركة النشطة للشركات الصغيرة المحلية في جهود التعافي من الزلازل أن تمكن من الاستعادة السريعة للخدمات الأساسية والبنية التحتية وتعزيز التعافي الاقتصادي المحلي، مما يضمن عودة المجتمعات المتضررة إلى الحياة الطبيعية بشكل أسرع.

القطاع الرئيسي للشركة



2 [What Turkey Needs for Its Long Recovery | Yale Insights](#)

3 [Earthquake Shatters Rebuilt Lives of Syrian Refugees in Turkey - The New York Times](#)

بحسب ما وجدته الأبحاث السابقة لـ **Building Markets**، جلب السوريون مهاراتهم في مجال ريادة الأعمال ورأس المال إلى تركيا، يوجد في شبكتنا أكثر من 2500 شركة صغيرة ومتوسطة الحجم أنشأها السوريين، وأكثر من 1400 منها تقع في المناطق الأكثر تضرراً من الزلزال. لقد عانى رواد الأعمال وموظفهم في شبكتنا من خسائر نفسية ومادية بسبب الكارثة لكنهم أظهروا استعداداً وقدرة فريدة لدعم جهود الإغاثة والتعافي.

هذه الشركات الصغيرة والمتوسطة هي في الغالب شركات صغيرة لديها أقل من 50 موظف وفي مختلف القطاعات التي يمكنها دعم الجهود الإنسانية، من البيع بالجملة والتجزئة إلى التصنيع، الخدمات الغذائية والنقل والبناء.

والشركات الصغيرة والمتوسطة المحلية في وضع جيد يمكنها من دعم جهود الإغاثة بسبب قربها ومعرفتها بالسوق. تعيش الشركات الصغيرة والمتوسطة المحلية في المجتمعات المتضررة وتدير أعمالها فيها. عندما وقع الزلزال، استغرق الأمر ثلاثة أيام فقط للمطاعم في شبكتنا لإنشاء مطابخ متنقلة في هاتاي لتوفير الغذاء والماء الأساسيين للسكان المتضررين. اعتمدت هذه الشركات على المهارات والمعرفة التي يستخدمونها يومياً - من كيفية الوصول إلى الإمدادات اللازمة إلى كيفية تلبية احتياجات الناس بشكل جماعي. وأصبح عملهم الأساسي خدمة إنسانية ضرورية.

بعد الزلزال، قدمت أكثر من 30 شركة في شبكتنا عروضاً على عقود لتقديم الدعم في شكل خدمات البناء والبطانيات ومواد التعافي المتعلقة بالزلزال اللازمة في الميدان لدعم جهود المساعدة. فازت حتى الآن خمس شركات في شبكتنا بما مجموعه 17 عقداً كجزء من سلسلة التوريد في منطقة الزلزال. قدرت تكلفة الاستجابة للزلزال في تركيا بحوالي 150 مليار دولار، وعندما تتدفق المساعدات المخصصة لهذا التعافي من الكوارث من خلال الشركات المحلية، فإنها تخلق آثار مضاعفة إيجابية على العمالة والأسواق المحلية.

تدعم الشركات المحلية الصغيرة المجتمعات حيث تمثل كل شركة في شبكتنا قائد وموظفيه وعائلاتهم. فإن شبكتنا المولفة من 2500 شركة هي في الواقع أكثر من 135000 من أفراد الأسرة المهتمين بنجاحهم أو فشلهم..

لمزيد من المعلومات حول إدراج الشركات الصغيرة والمتوسطة المملوكة لسوريا في جهود الإغاثة والتعافي، راجع التوصيات الواردة في نهاية هذا التقرير.

الاستجابة الطارئة: كيف شاركت شركة الرواد في الاستجابة للزلازل



شركة الرواد، التي تأسست في غازي عنتاب في تركيا عام 2018، اكتسبت سنوات من الخبرة في العمل في سوريا. تعاونت الشركة منذ نشأتها مع كل من المنظمات الدولية والمحلية في أكثر من 400 مشروع. تشمل محفظتهم المتنوعة إنشاء المدارس والمستشفيات وشبكات الصرف الصحي وإعادة تأهيل المخيمات وتوريد المولدات والمحولات الكهربائية والألواح الشمسية. من الإنجازات الجديرة بالذكر أن الرواد كانت أول من قام بتزويد سوريا بمركبات الصرف الصحي، مما أدى إلى تحسن كبير في الصرف الصحي في البلاد.

عندما وقع الزلزال في شباط 2023، كان محمد الجدو صاحب الرواد يعيش في المنطقة مع عائلته. على الرغم من أن الزلزال دمر منزله بالكامل، إلا أنه نجا من الكارثة مع أسرته. نقل السيد محمد عائلته إلى محافظة أخرى بعد ذلك. في الوقت نفسه، اضطر فريقه وعملياته أيضاً على الانتقال، مما زاد من الصعوبة إلى وضعهم الصعب بالأساس. على الرغم من هذه التحديات، اتصل السيد محمد على الفور بشبكة أصدقائه خارج تركيا للمساهمة في جهود الاستجابة. وقام بتجهيز سيارتين بمواد الطوارئ والمواد الغذائية والمياه ونقلهما إلى منطقة الزلزال لتوزيعها على المحتاجين. وأكد السيد محمد أن "المنظمات تحتاج إلى إعطاء الأولوية للسرعة عندما يتعلق الأمر بجهود الإغاثة في حالات الطوارئ، وخاصة على المستوى المحلي"، وأن الشركات المحلية مهيبة جيداً للاستجابة بسرعة وللاحتياجات المحلية.

على الرغم من أن الرواد لديها خبرة في الاستجابة للعديد من الكوارث، إلا أن الاستجابة للزلازل شكلت بعض التحديات. على سبيل المثال، في اليوم الثالث للزلزال، اتصلت منظمة محلية بشركة الرواد لطلب توريد البطانيات إلى سوريا. ومع ذلك، واجهت الشركة مشكلة مع المورد مما أدى إلى خسارة مالية. وبينما شكل ذلك نكسة للشركة، واصلت الرواد القيام بدور نشط في جهود الاستجابة للزلازل من خلال تقديم عطاءات لدراسة وإعادة تأهيل المناطق المتضررة في سوريا وتركيا. على الرغم من هذه التحديات، يعتقد السيد محمد أن الاستجابة للزلازل تشبه الكوارث الطبيعية الأخرى فيما يتعلق بالاحتياجات الأساسية واستراتيجيات الاستجابة.

كانت **Building Markets** جديفة في دعم الرواد من خلال توفير الوصول إلى شبكتها الواسعة من الموردين الموثوق بهم وخدمات المناقصات وتقديم المساعدة الفنية لمساعدة الرواد في تطوير ملف تعريف جديد للشركة يتماشى بشكل أفضل مع نقاط قوتهم وقدراتهم.

يقول السيد محمد: "عمل فريق **Building Markets** معنا عن كثب لتحديد مجالات التحسين ووضع خطة شاملة لتعزيز رؤية شركتنا وقدراتها التنافسية". وتمكنت الرواد من تقديم حالة أكثر إقناعاً للعملاء المحتملين وتأمين المزيد من العقود. عندما وقع الزلزال، واصلت **Building Markets** دعم شركة الرواد والشركات الأخرى في المنطقة من خلال تقاسم جميع المناقصات المتاحة وربطها بالمنظمات التي تركز على الإغاثة وإعادة الإعمار للفرص ذات الصلة.

بالنظر إلى تأثير الزلزال على السلوك التجاري العام لشركة الرواد، فإن السيد محمد متفائل بأن عملهم سيستمر كما كان قبل الكارثة؛ ومع ذلك، فهو يدرك أن العديد من الشركات الصغيرة في المناطق المتضررة سوف تتطلب دعم مالي كبير لإعادة تشغيلها.

على الرغم من التحديات، لا يزال السيد محمد متفائلاً بأن هذه الشركات الصغيرة يمكن أن تتعافى وتعود إلى التشغيل الكامل مع الدعم المناسب. سيكون هذا التعافي حاسم ليس فقط لهذه الشركات الفردية، ولكن أيضاً للصحة الاقتصادية الأوسع للمناطق المتضررة، والتي ستعتمد على قطاع أعمال قوي وحيوي لدعم نموه وتطوره المستمر.

تكيف العمليات التجارية: كيف بدأت شركة الحموي في خدمة القطاع الإنساني



يشغل سامر حجازي منصب الرئيس التنفيذي ومالك شركة الحموي، وهي شركة تأسست في غازي عنتاب في تركيا في عام 2014. وتتخصص الشركة في المنتجات الغذائية، المطاعم، أدوات المطبخ ومواد التنظيف.

في أعقاب الزلزال، قال السيد سامر أن أعمالهم قد تأثرت مثل الشركات الأخرى في المنطقة، لكنها سرعان ما تكيفت لتلبية الاحتياجات المحلية. على الرغم من عدم وجود خبرة سابقة في توريد المنتجات الغذائية للمنظمات غير الربحية، فقد بدأ في تقديم السلع والخدمات لهذه المنظمات لدعم جهود الإغاثة الخاصة بهم. وعبر عن حماسه بعد العمل مع هذه المنظمات. قال: "بعد تجربتي الأولى، تشجعت كثيراً وبدأت في التقدم للمناقصات. [...] لقد تعلمت الكثير [حول العمل مع القطاع الإنساني] وقدمت بعد ذلك طلبات للحصول على مناقصات كبيرة".

وأقر السيد سامر بالصعوبات التي واجهها في خدمة قطاع جديد، وسلط الضوء على أهمية التعاون والتوجيه الذي تلقاه من المعارف المقربين لتوجيه العملية بنجاح. ونتيجة لذلك، اكتسب رؤية قيمة وبدأ في المشاركة في المناقصات الرئيسية. وبعد بناء سمعة إيجابية في غازي عنتاب، سعت المنظمات إلى شركة الحموي لموثوقيتها والتزامها بالمواعيد والجدارة بالثقة، مما زاد من تعزيز علاقاتهم التجارية.

ونظراً لتأثير الزلزال وحالة الطوارئ اللاحقة، شاركت العديد من منظمات الإغاثة بنشاط في تركيا. تمتلك منظمة Building Markets، النشطة في تركيا منذ عام 2017، دليل أعمال راسخ يضم الآلاف من الموردين الموصى بهم والموثوقين. أوضح السيد سامر أن كونك جزء من قائمة الشركات هذه كان أمر حاسم في إنشاء سلاسل توريد فعالة في خضم الأزمة. اعتمدت منظمات الاستجابة للطوارئ، التي لم يكن بعضها على دراية بالسياق التركي، على قاعدة البيانات الشاملة الخاصة بـ Building Markets، واستفادت شركة الحموي بشكل كبير من هذه الشراكة.

المشاركة في سلسلة التوريد: كيف تساعد شركة STI Experts في تلبية احتياجات إعادة البناء



أحمد شهير قدسي هو صاحب شركة STI Experts، وهي شركة تجارية عامة تأسست عام 2019 في غازي عنتاب. عمل السيد أحمد سابقاً كمدير مشتريات في منظمة دولية غير حكومية.

عندما بدأ عمله، ركز على المنتجات المتعلقة بالبناء وأقام علاقات مع شركات البناء في سوريا، وتصدير البضائع من تركيا. ومن خلال الاستفادة من خبرته في مجال المشتريات، سعى بنشاط إلى متابعة المناقصات لتوريد مواد البناء. في الأونة الأخيرة، حول تركيزه نحو توفير مستلزمات النظافة الشخصية، ومستلزمات الطعام، ووحدات المراحيض لجهود الاستجابة للزلازل في تركيا.

خلال الزلازل، نزح السيد أحمد واضطر لمغادرة غازي عنتاب لمدة شهر ونصف بسبب مخاوف تتعلق بالسلامة. بعد الزلازل، اتخذ الخطوات الأولية للمشاركة في الاستجابة. بدأ بمداومة الاطلاع على المناقصات المنشورة في شبكته وعلى مواقع المنظمات الدولية. في هذه المرحلة، أدرك الاستخدام الفعال لوسائل التواصل الاجتماعي لأعماله. نشرت Building Markets من خلال مجموعة WhatsApp عن المنظمات غير الحكومية التي تحتاج إلى موردين، مما سمح للسيد أحمد بالاتصال بالشخص المعني وإقامة شراكات ناجحة. تعاون مع منطمتين غير حكوميتين لتوفير مستلزمات النظافة الشخصية للاستجابة للزلازل.

واجه السيد أحمد بعض التحديات خلال هذه العملية. على الرغم من مهاراته القوية في اللغة الإنجليزية، إلا أن كفاءته المحدودة في اللغة التركية جعلت الأمور أكثر تعقيداً. بالإضافة إلى ذلك، فإن بعض المناقصات التي أراد التقدم لها تجاوزت قدرته المالية. لذلك أعرب عن الحاجة إلى إيجاد تمويل لمثل هذه المشاريع واقترح أن المنظمات يمكن أن تسهل التنسيق بين الشركات الصغيرة التي تفكر إلى القدرة المالية الكافية والمؤسسات المالية.

فيما يتعلق بتأثير الزلازل على السلوك العام STI Experts، يعتقد السيد أحمد أنه سيكون له تأثير إيجابي. ويتوقع أنه كمورد للمنتجات التي يرتفع الطلب عليها، ستزداد فرص العمل محلياً وفي سوريا. ستتطلب إعادة بناء المباني المدمرة شراء المواد اللازمة من تركيا، ويتوقع السيد أحمد أن يشارك بنشاط في هذه العملية. ومع ذلك، فهو يدرك أن العديد من الشركات الصغيرة في المناطق المتضررة سوف تتطلب دعم مالي كبير لاستئناف عملياتها.

على الرغم من الصعوبات التي واجهها، لا يزال السيد أحمد متفائلاً بشأن إعادة تنشيط سلسلة التوريد واستمرارية الأعمال الصغيرة بما يتماشى مع هذه المطالب.

نظراً لأن المجتمع العالمي يتعهد بمليارات الدولارات في إطار جهود الإغاثة والتعافي، فيمكنه إعطاء الأولوية للتنمية الاقتصادية المحلية بالطرق التالية:

1 يمكن للجهات المانحة ومنظمات الاستجابة الإنسانية إعطاء الأولوية لضمان حصول الشركات على التمويل الفوري والكافي لبدء العمل مرة أخرى. أفاد ثلث الشركات في شبكة **Building Markets** أنهم بحاجة إلى تمويل لاستئناف عملياتهم بالكامل. يمكن أن يؤدي الوصول إلى التمويل، على سبيل المثال، من خلال المنح النقدية، إلى تعافي الأعمال بشكل أسرع والتأكد من أنها يمكن أن تصبح جاهزة للعمل بشكل كامل لدعم التعافي من الزلزال. ومن شأن تقديم دعم إضافي موجه، مثل المساعدة الفنية وبرامج بناء القدرات أن يمكن هذه الشركات من المساهمة بفعالية في إعادة الإعمار وخلق فرص عمل للمجتمعات السورية والمجتمعات المضيفة.

2 يجب على الحكومة ومنظمات الإغاثة إشراك الشركات المحلية وإعطاء الأولوية لها عند شرائها للسلع والخدمات لدعم جهود التعافي. يمكن للشركات المحلية الاستجابة لمتطلبات المشتريات بسرعة وكفاءة، ويمكن أن يؤدي دمج هذه الشركات في جهود الإغاثة والتعافي إلى توليد عائدات وخلق فرص عمل محلياً، مما يعزز التعافي الاقتصادي في تركيا. إن تبسيط إجراءات الشراء وضمان الشفافية وتقديم التوجيه للشركات الصغيرة والمتوسطة بشأن المشاركة في عملية تقديم المناقصات سيساعدها على تأمين العقود والمساهمة بشكل فعال في التعافي. ستتمكن المنظمات من مضاعفة التأثير عندما تختار تدفق دولارات المساعدة من خلال الشركات المحلية.

3 يمكن للجهات ذات العلاقة الاستمرار في زيادة الوعي والدعوة إلى دور الشركات المحلية في التعافي من الزلزال. يمكن للمنظمات النظيرة الآخرين التركيز على زيادة الوعي مع الحكومة ومنظمات المساعدة والجمهور حول أهمية دمج الشركات الصغيرة والمتوسطة المحلية في عملية التعافي. ويمكنهم الدفاع عن السياسات والمبادرات التي تعزز مشاركة الشركات الصغيرة في التعافي من الكوارث، مع التركيز على النتائج الاقتصادية والاجتماعية الإيجابية الناتجة عن دعم رواد الأعمال المحليين ومجتمعاتهم.

من خلال تنفيذ هذه التوصيات، يمكن لجهود الإغاثة والتعافي أن تسخر قدرة الشركات الصغيرة على الصمود وروح المبادرة والمعرفة المحلية، مما يسهل التعافي السريع والمستدام للمجتمعات المحلية المتضررة.

طريقة عملنا:

تأسست منظمة Building Markets في عام 2004 ومقرها في نيويورك، وهي منظمة تركز على خلق فرص عمل وتشجع النمو الاقتصادي من خلال العثور على الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية التنافسية وبنائها وربطها بسلاسل التوريد والاستثمار. من خلال نموذجها، دعمت المنظمة أكثر من 27500 شركة صغيرة ومتوسطة، وساعدت تلك الشركات في الفوز بـ 1.4 مليار دولار في العقود والقروض والاستثمارات، وساهمت في خلق أكثر من 75000 وظيفة مكافئة بدوام كامل.

في تركيا، قامت منظمة Building Markets ببناء شبكة فريدة من نوعها تضم أكثر من 2500 شركة صغيرة ومتوسطة مملوكة من قبل سوريين. تصل الشركات التي تم التحقق منها إلى الخدمات التي تزيد من ظهورها وتحسن أداؤها وتربطها بفرص جديدة. منذ عام 2017، أدت برامجنا في تركيا إلى فوز الشركات الصغيرة والمتوسطة بعقود جديدة ورؤوس الأموال بقيمة أكثر من 41 مليون دولار.

هل أنت مشروع صغير يعمل في تركيا؟

الوصول إلى الفرص



تحديد العطاءات المتعلقة بقطاعك
والفوز بالعقود الجديدة ورأس
المال

الحصول على التدريب



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

زيادة الظهور



التحقق من المشروع
وصناعة ملف
مميز في دليل الأعمال لدينا

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

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